

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

S'INSTALLER



PRODUIRE



VENDRE



Comment gagner sa vie **à la campagne**



Christine Delbove

Editions **Grimal**

Christine Delbove

Comment gagner sa vie à la campagne

Editions **Grimal**

Avant-propos

En 2008, le Centre national d'aménagement des structures et exploitations agricoles publiait une étude mentionnant l'attirance des citadins pour la campagne. 8 millions de personnes vivant dans des agglomérations de plus de 100 000 habitants aspirent à s'installer à la campagne. 3 millions d'entre eux ont l'intention de le faire dans les cinq ans à venir. Les deux tiers de ces personnes ont moins de 50 ans et sont cadres ou employés du tertiaire. La classe d'âge des 25-35 ans est celle qui montre le plus d'engouement pour vivre en milieu rural.

Parmi les personnes qui souhaitent s'établir à la campagne, seulement une sur quatre a un projet précis. En majorité, les candidats au départ projettent de s'installer à leur compte en reprenant ou créant une entreprise. Si certains pensent ouvrir un commerce ou faire du télétravail, peu d'entre eux imaginent avoir accès à une activité agricole. En effet, l'installation agricole est considérée comme "gourmande" en foncier. Ceci est vrai dans la majorité des cas. Cependant, il existe des niches d'activités qui, associées à un savoir-faire en commercialisation, donnent un revenu viable pour une famille.

Aujourd'hui, le monde agricole subit une transformation importante. De nombreux agriculteurs se posent la question de la rentabilité de leur exploitation, le plus souvent à vocation d'une production unique et intensive. Une activité diversifiée au sein de l'exploitation est parfois la solution pour amener un revenu complémentaire.

En fonction du choix géographique de l'installation, les aspects sont différents. Il faudra tenir compte de la proximité ou non d'une ville et d'un réservoir de clientèle possible. Il est parfois utile de s'établir comme pluriactif. Dans ce cas, le revenu de l'exploitation agricole ne constituera qu'une partie du revenu familial. Le choix de l'activité se fera en fonction du temps que vous pourrez y consacrer, et de vos propres goûts.

Certaines productions agricoles demandent très peu de foncier. Elle peuvent être couplées à une activité d'animation. Nous dédions ce livre à tous ceux qui souhaitent améliorer leurs conditions de vie sur l'exploitation agricole sans avoir la possibilité de s'agrandir et à ceux qui veulent s'installer à la campagne et créer leur propre entreprise.

Christine Delbove, l'auteur de ce guide, a toujours vécu à la campagne et connaît très bien le monde agricole. Elle a passé de longues années à s'intéresser aux activités diversifiées en agriculture, et à suivre ceux qui se sont installés en milieu rural.

Sommaire

Installation

- La diversification P. 10
- Les démarches à effectuer P. 12
- Le parcours à l'installation P. 14
- Le statut à adopter P. 16
- Vendre sa production P. 20
- Les organismes P. 24

Réglementation

- Le cadre réglementaire P. 26
- Les lieux de vente P. 28
- Les laboratoires P. 30
- L'étiquetage P. 32

Agriculture biologique

- La conversion P. 34
- La commercialisation P. 38
- Les formations P. 40
- Terre de liens P. 46
- Le wwoofing P. 48

Produits fermiers

- Les produits et labels P. 50
- La consommation P. 52

Production

■ Les poneys et chevaux	P. 54
■ Les porcs de plein air	P. 64
■ L'élevage canin	P. 72
■ Les volailles de ferme	P. 78
■ Les plantes	P. 86
■ Le miel	P. 92
■ Les légumes	P. 98
■ Les fruits rouges	P. 104
■ Les chèvres et le fromage	P. 112
■ Les fleurs	P. 120
■ Le blé et le pain	P. 126
■ Le lait de jument	P. 130
■ Les escargots	P. 134
■ L'angora et le mohair	P. 140
■ La cueillette sauvage	P. 146
■ La bière	P. 152
■ Vivre du pain autrement	P. 158

Agritourisme

■ Recevoir à la ferme	P. 160
■ Les gîtes ruraux	P. 162
■ Les magasins fermiers	P. 172
■ Le tourisme équestre	P. 176
■ Les stages à la ferme	P. 182
■ Le camping à la ferme	P. 188
■ Adresses utiles	P. 190

La diversification

En agriculture, s'installer dans un cadre de diversification comporte des caractéristiques précises. Les agriculteurs français travaillent en général de façon intensive sur une seule production. Ils se limitent à une gamme de produits restreinte.

10



La spécialisation des exploitations et leur modernisation a provoqué leur agrandissement. Mais cela a entraîné une diminution des exploitations. Alors qu'en 1988 la taille moyenne d'une ferme française était de 42 ha, elle est passée à 70 ha en 2003 et 78 ha en 2007.

Les productions varient en fonction des régions. Ainsi la Beauce, les plaines de la Picardie, mais aussi la plaine du Forez et la plaine du Pau sont le domaine des céréaliers. Les régions de moyenne montagne et montagne sont le domaine des éleveurs. Les bovins commercialisés pour la viande sont plutôt regroupés dans le grand Massif central, l'Auvergne et la Bourgogne. Les bovins élevés pour le lait se trouvent généralement en Bretagne et dans le Sud-Ouest. La majorité des vignobles se trouvent en Alsace et en Bourgogne, dans le Sud-Ouest et en bordure de Loire et du Rhône. Si le Nord compte en priorité des céréaliers, une partie de son territoire est consacré à l'activité laitière. Si la Bretagne a souvent été montrée du doigt pour ses élevages laitiers et porcins intensifs, elle produit aussi des légumes. De nombreux exemples pourraient encore être cités. Le paysage français agricole n'est

pas décrit ici de façon exhaustive.

Il s'agit seulement d'expliquer ce qu'est la diversification. Autrement dit, si vous décidez de monter un élevage de brebis en Beauce, vous serez considéré comme un agriculteur diversifié. Vous travaillerez sur une production qui n'est pas majoritaire dans la région. La diversification concerne également toutes les productions qualifiées de "niches", parce qu'elles sont peu courantes, et demandent une approche marketing particulière.

Pour les agriculteurs déjà en place, la diversification peut concerner la recherche d'une plus-value pour une production qui existe déjà sur l'exploitation. Un céréalier, par exemple, décide de faire de l'huile

avec sa production de colza et de la vendre en direct. La transformation et la vente d'huile seront alors considérées comme une activité diversifiée à l'exploitation céréalière.

TROUVER DES TERRES

S'installer en agriculture dans une production diversifiée quand on ne vient pas du monde agricole permet, en général, de débiter avec peu de foncier. Le nerf de la guerre en matière d'installation agricole est de trouver des terres à exploiter. Cela ne veut pas dire que les investissements ne seront pas conséquents. Pour certaines réalisations, des bâtiments anciens pourront être utilisés, ce qui limitera la dépense. Mais cela peut demander des mises aux normes en fonction de la production à commercialiser. Il existe de nombreux corps de ferme laissés à l'abandon par les exploitants agricoles au profit de constructions neuves, plus fonctionnelles.

BIEN CONNAÎTRE SON MÉTIER

En créant votre activité à la campagne, vous aurez le mérite de préserver le patrimoine rural et d'éviter une désertification des campagnes. L'agriculture reste encore un bon moyen pour quitter la ville. Il faut toutefois être réaliste. Le travail agricole demande souvent une très bonne condition physique. Il faut d'ores et déjà oublier la semaine de 35 heures... Toutefois, vous serez votre propre maître et en fonction des saisons et des ateliers que vous mettrez en place. Rien ne vous empêchera de vous dégager du temps libre en dehors des moments forts de la production. De même, si vous espérez gagner de l'argent en rapport avec le temps que vous allez passer, il vaut mieux chercher une autre voie que l'agriculture. En revanche, vous allez vivre au rythme des saisons, observer la nature, et habiter au calme.

La clef de la réussite est de parfaitement connaître le métier. Si vous n'avez qu'une idée vague de ce qu'il sera, nous vous conseillons de faire des stages dans des exploitations similaires. Si vous êtes toujours intéressé, n'hésitez pas à faire une formation technique. Le métier d'agriculteur demande d'avoir plusieurs cordes à son arc, surtout si vous vous lancez dans la diversification. Vous serez à la fois technicien de la production, vendeur, relation publique, comptable, administratif. Comme toute entreprise individuelle, l'agriculture n'échappe pas à son lot de paperasserie... Si vous êtes un brin polyvalent et débrouillard, vous serez préparé !

A SAVOIR

- ✓ Créer son entreprise agricole, c'est :
 - devenir son propre patron
 - gérer son temps comme on le souhaite
 - éviter la routine
 - pouvoir gagner sa vie à la campagne
 - avoir la possibilité de réhabiliter de vieux bâtiments et de leur donner une seconde vie
 - devoir acquérir des connaissances dans de nombreux domaines
 - ne pas avoir d'horaires définis
 - avoir moins de vacances que les salariés
 - en général assez difficile physiquement
 - se diversifier quand on est déjà agriculteur
 - apporter une plus-value à l'exploitation
 - devoir se dégager du temps pour cette nouvelle activité.

Démarches à effectuer

Un projet en diversification agricole se prépare longtemps à l'avance. Il faut procéder en plusieurs étapes.

La première chose est de savoir si la production envisagée correspond à un marché. Il faudra ensuite réfléchir à votre situation financière et vos possibilités d'investissement. N'oubliez pas la famille. Un projet, qu'il soit d'installation à la campagne ou de diversification d'une exploitation existante, influencera forcément votre vie familiale. Mieux vaut que tout le monde soit partant.

Par rapport à un projet d'installation agricole classique, la démarche de diversification entraîne de nouvelles pratiques professionnelles. Par le fait, les stratégies familiales sont différentes. Alors qu'il y a encore quelques années, les femmes se voyaient souvent contraintes à prendre un travail à l'extérieur de l'exploitation, elles ont désormais des opportunités pour développer leur existence professionnelle au sein même de la structure agricole.

UN REVENU D'APPOINT

Ainsi les activités liées à la vente directe, l'hébergement ou encore la transformation sont souvent le domaine des femmes alors que les hommes s'orientent plutôt sur la production proprement dite.

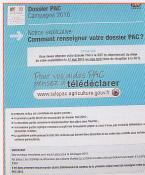
D'après une étude de la SFER (Société française d'économie rurale), le fait de diversifier son exploitation n'entraîne une charge de travail familial supplémentaire que de 10 % en moyenne. Les exploitations pluri-actives restent encore largement minoritaires.

Pourtant, dans une exploitation traditionnelle, la diversification apporte un revenu d'appoint non négligeable et parfois, elle devient le revenu principal du ménage.

L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Il existe des études sur l'évolution de la consommation de tel ou tel produit, sur le plan national. L'étude locale sera indispensable. Pour vous aider dans la réalisation de cette étude, rapprochez-vous de la Chambre d'agriculture du département où vous souhaitez vous installer, voire de la Chambre de commerce.

L'étude de marché permet de définir la clientèle à cibler et de s'informer sur le marché potentiel.



Certaines productions sont éligibles aux aides PAC (Politique agricole commune). Se renseigner auprès des directions départementales de l'Équipement et de l'Agriculture.

C'est cette première phase qui définira les possibilités de production, et les paramètres à prendre en compte pour être en accord avec le marché. En fonction des résultats, vous déciderez ou non de vous lancer.

SE RENSEIGNER ET SE FORMER

Avant d'aller plus avant dans votre projet, prenez contact avec la Chambre d'agriculture du département où vous voulez vous installer. Vous aurez une idée plus précise de la politique agricole du territoire.

Vous serez également conseillé sur les formations techniques à envisager. Ne négligez pas la formation commerciale. Pour ceci il est intéressant de prendre contact avec la Chambre de commerce.

Les conseillers de la Chambre d'agriculture pourront vous renseigner sur les investissements à effectuer pour la production souhaitée.

La loi d'orientation agricole adoptée en 2006 apporte de précieuses informations sur le cadre réglementaire européen. Vous y trouverez notamment les modalités d'octroi d'un crédit transmission destiné à faciliter l'installation des jeunes agriculteurs.

DES PRÊTS ET DES AIDES FINANCIÈRES

D'autres aides existent telles la Dotation aux jeunes agriculteurs (DJA), des prêts aux jeunes agriculteurs et des prêts à taux bonifiés pour les agriculteurs qui ont dépassé l'âge. Des contrats spécifiques à la diversification peuvent être engagés et donnent droit à des aides spécifiques, notamment des contrats de plan Etat-Région. Il faut vous renseigner auprès des conseils régionaux et des collectivités territoriales (les communautés de communes, par exemple).

De même dans le cadre de la politique agricole commune (cadre européen), vous pouvez obtenir des aides à la production. Il faut se renseigner auprès des directions départementales de l'Équipement et de l'Agriculture (DDEA).

La loi relative au développement des territoires ruraux votée en 2005 comporte des dispositions concernant les agriculteurs à titre individuel.

Des dispositions sont prises pour préserver la gestion durable des espaces naturels et pour sauvegarder des zones agricoles périurbaines.

Ceci peut éventuellement faciliter votre installation, dans le cadre d'une activité pastorale par exemple. Les DDEA peuvent vous renseigner.

A SAVOIR

✓ Le CERD (Centre d'études et de diversification) basé à Château-Chinon (58), possède déjà de nombreuses études de marché et peut vous aider à réaliser la vôtre.
CERD - Centre rural,
Jean Sallonnier,
58120 Château Chinon
tél. : 03.86.85.02.10
www.centre-diversification.fr

✓ Pour se renseigner sur internet, voici quelques adresses utiles :

- site du Journal officiel : www.legifrance.gouv.fr
- site du Ministère de l'Agriculture : www.agriculture.gouv.fr
- site pour les opportunités d'installation en milieu rural : www.proprietes-rurales.com

✓ Il existe de nombreuses aides pour l'aménagement des territoires ruraux, la préservation des espaces naturels, ou encore la sauvegarde du bâti rural. Renseignez-vous auprès des différentes chambres consulaires et des agences de développement touristique. Les conseils régionaux et départementaux sont également des sources d'informations à ne pas négliger.

Parcours à l'installation

Si vous avez moins de quarante ans, vous pouvez prétendre aux aides à l'installation agricole sous certaines conditions. Ces aides recouvrent deux formes : une Dotation aux jeunes agriculteurs (DJA) et des prêts à taux bonifiés.

14



La DJA (Dotation aux jeunes agriculteurs) permet de financer des investissements.

La démarche à effectuer en amont est de contacter la Chambre d'agriculture du département qui vous intéresse. Ce premier rendez-vous permet de définir le projet global de l'installation. On vous conseillera sur la formation technique. Vous devrez ensuite chercher un centre de formation pour adultes qui est souvent couplé à un lycée agricole. Cependant, la technique dont vous aurez besoin ne se trouvera pas forcément dans le département que vous souhaitez investir. En général, les centres de formation proposent l'apprentissage de techniques de production traditionnelles au territoire.

LA CAPACITÉ PROFESSIONNELLE AGRICOLE

Pour obtenir cette capacité professionnelle agricole, il faut avoir un diplôme de niveau IV agricole, pour toute personne née après 1971. Pour les porteurs de projet nés avant 1971, il faut un diplôme agricole de type BEPA (Brevet d'études professionnel agricole). Avec ce diplôme, vous devez avoir votre PPP (Plan de professionnalisation personnalisé) validé par le Préfet. La capacité professionnelle peut s'obtenir de façon progressive.

TROUVER UNE EXPLOITATION

La Chambre d'agriculture vous renseignera sur le répertoire départemental à l'installation qui permet de mettre en relation des exploitants prêts à partir à la retraite avec des jeunes qui veulent s'installer. Toutefois, vous risquez de trouver essentiellement de grandes exploitations selon la région où vous souhaitez vous établir. Les SAFER (Société d'aménagement du foncier et de l'espace rural) peuvent également vous aider à acquérir du foncier agricole.

OBTENIR LES AIDES À L'INSTALLATION

Les chambres d'agriculture vous aident à élaborer un Plan de professionnalisation personnalisé. Ce plan comporte, en fonction de votre situation, des périodes de courte durée de formation, un stage pratique sur une exploitation

ou une période en entreprise, et un tutorat. Un stage collectif de 21 heures est obligatoire.

Ce sera alors le moment de réfléchir à la viabilité de votre projet. Vous préparerez un Plan de développement de l'exploitation (PDE). Cette étude se réalise en partenariat avec un organisme habilité dans le département. Il peut s'agir de la Chambre d'agriculture, de l'ADASEA ou du CER (Centre d'économie rural). Dans le prévisionnel, l'exploitation doit dégager un revenu disponible par UTAF (Unité travailleur agricole d'origine familiale), soit entre 1 et 3 SMIC net (soit, pour l'année 2010, entre 12 675 € et 38 025 €). Le PDE vous permet de mesurer le taux de rentabilité de votre entreprise et sa viabilité. Avec ce prévisionnel, vous pourrez également contacter les banques habilitées à faire des taux bonifiés aux agriculteurs.

Les conditions d'aide à l'installation

- ✓ Ne pas avoir déjà été installé en France ou à l'étranger
- ✓ Etre de nationalité française ou ressortissant de l'Union européenne
- ✓ Ne pas avoir atteint l'âge de 40 ans à la date de l'installation
- ✓ Justifier à la date de l'installation, pour les personnes nées à partir de 1971, d'un diplôme égal ou supérieur au niveau IV et du PPP (Plan de professionnalisation personnalisé) approuvé par le Préfet
- ✓ S'installer sur une exploitation agricole en s'inscrivant au régime de protection sociale (Mutualité sociale agricole) en dégageant un volume de travail supérieur ou égal à une UTAF (Unité travailleur agricole d'origine familiale).

Information Diversifier, éditée par le CERD 2005

Pour bénéficier des aides à l'installation, votre dossier doit passer en CDOA (Commission départementale d'orientation agricole). Cette commission est composée de professionnels représentant les différentes structures agricoles et les services du Ministère de l'Agriculture. En fonction des débats en CDOA, le Préfet agréera votre dossier ou non. Selon vos compétences lors de votre installation, la CDOA peut demander un suivi ou des formations complémentaires. Les programmes régionaux à l'installation regroupent différentes mesures de soutien à l'agriculture qui viennent s'ajouter à la DJA. Le conseiller agricole qui s'occupera de votre dossier peut vous renseigner.

Les demandeurs d'emploi bénéficient d'aides supplémentaires. Dans ce cas il faut se renseigner auprès du Pôle Emploi de votre département, auprès des missions locales ou des boutiques de gestion.

A SAVOIR

✓ La plupart des collectivités territoriales à vocation rurale ont une politique d'accueil des nouveaux arrivants. Si vous souhaitez les rencontrer, la plupart sont présentes à la Foire à l'installation qui a lieu chaque année en juin à Limoges, au Palais des expositions. Pour plus de renseignements, connectez-vous sur www.projetsencampagne.com

✓ Le magazine *Esprit Village* donne de nombreuses idées pour s'installer à la campagne.

✓ Le collectif Ville Campagne créé en 1999 rassemble 21 organismes dont les métiers sont orientés vers l'appui de personnes souhaitant développer une activité en milieu rural. Collectif Ville Campagne, 24, av. du Président Wilson 87700 Aix-sur-Vienne. Tél. : 0 825 84 72 57 (0,15€ TTC/min) Par courriel : collectifvc@wanadoo.fr Site Internet : www.projetsencampagne.com

Quel statut adopter ?

Lorsque votre projet est bouclé, vous devez vous déclarer auprès du Centre de formalités des entreprises (CFE). Il s'agit d'une déclaration d'installation simplifiée.

L'activité agricole existe à partir de 1 ha de terres exploitées. Le CFE se chargera de transmettre la déclaration auprès des administrations et organismes concernés. Vous pouvez devenir Agriculteur à titre principal (ATP) si vous consacrez plus de 50% de votre temps de travail sur l'exploitation, et si vous retirez au moins 50 % de revenus provenant des activités de production agricole ou forestière, ainsi que des activités touristiques liées à l'exploitation. Vous serez Agriculteur à titre secondaire (ATS) dans le cas où vous exercez une profession à temps partiel. En fonction du projet, il est possible d'être agriculteur à titre individuel ou de monter une structure collective. Le choix sera décisif pour le développement de l'activité. Le fonctionnement financier et fiscal diffèrera en fonction de la structure.

EXPLOITANT À TITRE INDIVIDUEL

Exploiter individuellement est le choix le plus simple et le plus courant. Mais si le statut ne nécessite pas d'apport de capital, ce sont les fonds propres de l'exploitant qui sont en jeu. L'entreprise individuelle est soumise à l'impôt sur le revenu. Les exploitants sont exonérés de TVA si les recettes ne dépassent pas un certain seuil.

S'ASSOCIER

Il existe des structures sociétaires ou collectives en agriculture. Elle sont assez fréquentes pour les activités de transformation ou commercialisation. Il peut s'agir de sociétés civiles spécifiques à l'agriculture ou d'une société traditionnelle à objet agricole. Des structures comme les GIE ou les coopératives permettent de rassembler un groupe d'agriculteurs qui décident de proposer de nouveaux produits. Par exemple, un groupe d'agriculteurs ariégeois a créé un circuit de "Balades à la ferme". La création d'une société nécessite des actes supplémentaires. Il faut :

- faire intervenir un commissaire aux apports lorsque des associés apportent des biens autres que l'argent au capital de la société
- déposer les fonds constituant les apports en espèces sur un compte bloqué



Quel que soit leur statut, les exploitants agricoles cotisent à la MSA.

Les groupements collectifs

✓ GAEC (Groupement agricole d'exploitation en commun)

Montage : investissements et travail en commun comme dans une exploitation agricole de type familial. Chaque associé y a les mêmes droits. Mais tous doivent s'engager à plein temps sur l'exploitation. Un couple ne peut pas constituer une GAEC.
Nombre d'associés : de 2 à 10.

✓ EARL (Exploitation agricole à responsabilité limitée)

Montage : personnes physiques uniquement avec un capital minimum de 7 500 €. Il est possible de le faire en couple.
Nombre d'associés : de 1 à 10.

✓ SCEA (Société civile d'exploitation agricole)

Montage : personnes physiques ou morales agricoles ou non, réunies pour exploiter un domaine agricole.
Nombre d'associés : au minimum 2.

✓ SARL (Société anonyme à responsabilité limitée)

Montage : personnes physiques ou morales avec un apport de capital libre.
Nombre d'associés : de 1 à 50.

✓ GIE (Groupement d'intérêt économique)

Montage : personnes physiques et morales. Responsabilité indéfinie et solidaires des associés. Sert en général à développer une activité économique pour ses membres.
Nombre d'associés : 2 au minimum.

✓ Coopérative

Montage : utilisation en commun de tous les moyens propres à développer l'activité économique des coopérateurs.
Nombre de membres : 7 au minimum.

✓ SICA (Société d'intérêt collectif agricole)

Montage : cette structure permet de gérer ou créer des installations ou équipements entre personnes ayant des intérêts agricoles. Elle peut aussi assurer des services.
Nombre d'associés : 3 au minimum.

✓ CUMA (Coopérative d'utilisation de matériel agricole)

Montage : utilisation en commun de matériel agricole ou d'installations.
Nombre de coopérateurs : 4 au minimum.

✓ GFA (Groupement foncier agricole)

Montage : sert à créer ou conserver le foncier agricole d'une exploitation dans le but d'une location. Ceci permet de dissocier le patrimoine foncier du capital de l'exploitation.
Nombre d'associés : au minimum deux personnes physiques (certaines personnes morales sous condition).

✓ SCI (Société civile immobilière)

Montage : personnes civiles ou morales qui se regroupent pour investir et gérer des biens immobiliers.
Nombre d'associés : au minimum deux personnes.



© Claude Lormel

A la Fournée, les Petitdidier ont choisi de s'installer au sein d'une SCOP (Société coopérative de production).

- rédiger des statuts
- désigner le dirigeant
- établir un état des actes accomplis au nom de la société
- faire enregistrer les statuts auprès du centre des impôts en 4 exemplaires
- publier un avis de constitution dans un journal d'annonces légales.

RÉGIMES SOCIAUX

Vous relèverez du régime social agricole si :

- vos activités sont agricoles par nature
- vous avez une activité connexe à l'agriculture
- vos activités sont le prolongement de la production de l'exploitation
- vous mettez en place une activité agro-touristique sur l'exploitation.

Toutes les productions relevant du secteur agricole sont affiliées à la MSA (Mutualité sociale agricole). Deux régimes sont possibles : le régime des salariés agricoles et des non salariés agricoles.

Les exploitants et associés d'exploitants sont affiliés comme non salariés agricoles. A ce titre, ils bénéficient de l'assurance maladie, des allocations familiales, de l'assurance vieillesse et de l'assurance accidents du travail. Cependant, pour bénéficier de ces prestations, il faut avoir un certain volume d'activité agricole qui se calcule en général en terme de superficie exploitée, en fonction de la production de l'exploitation.

RÉGIME FISCAL

Le revenu des produits provenant de l'exploitation agricole et les revenus accessoires relèvent en général du régime des Bénéfices agricoles (BA). Mais les activités de prestations touristiques tel que l'hébergement ou la restauration relèvent du régime des Bénéfices industriels et commerciaux (BIC). Il existe trois régimes d'imposition des bénéfices agricoles :

- le forfait agricole
- le réel simplifié agricole
- le réel normal agricole.

Le régime est défini de droit en fonction des recettes annuelles. L'exploitant devra s'acquitter de la TVA (Taxe à la valeur ajoutée) sur ses ventes. Il peut demander le non assujettissement à la TVA si ses recettes n'excèdent pas 46 000 €. La TVA n'est donc pas facturée aux clients. Les activités agricoles sont exonérées de taxe professionnelle.

Les CIVAM

La Fédération nationale des Centres d'initiatives pour valoriser l'agriculture et le milieu rural souhaite construire une campagne dont le facteur de développement serait la cohésion sociale. Elle prône le dialogue ville/campagne et propose des solutions à des porteurs de projets qui ne rentrent pas dans les prérogatives de l'installation traditionnelle. Les CIVAM ont constaté qu'un nombre important de porteurs de projets, souvent sans terre, ne correspondent pas aux critères des aides à l'installation. Pourtant, après analyse, le constat est fait qu'ils créent de la valeur ajoutée au milieu dans lequel ils souhaitent s'installer. Mais plus que cela, ces nouveaux venus sont porteurs d'idées allant dans le sens du développement durable des campagnes, comme créer du lien social, de l'emploi, et travailler sur une qualité alimentaire et environnementale.

Les CIVAM veulent démontrer que l'installation agricole progressive est possible dans le cadre des circuits courts pour la commercialisation des produits alimentaires. Dans le Béarn, la SAS Graines a été créée par le CIVAM de la région. Elle soutient des agriculteurs qui souhaitent s'installer sans ferme familiale. La couveuse met à disposition des porteurs de projets, des moyens de production et un accompagnement humain, financier et administratif. Les couvés bénéficient d'un contrat d'appui au projet d'entreprise (CAPE) de 12 mois renouvelable 2 fois. De cette façon, ils continuent à bénéficier de leur statut antérieur et de leurs avantages sociaux. L'accompagnement se situe largement en amont de l'installation proprement dite. Cela laisse le temps aux couvés de clarifier leur idée de projet, de faire des choix et de percevoir les enjeux locaux. En 2011, les premiers couvés de la SAS sont en cours d'installation. Cette forme d'installation s'adresse surtout à un public qui ne vient pas du milieu agricole et qui souhaite s'installer sur de petites structures à forte valeur ajoutée. La démarche s'appuie sur un système de parrainage pour accompagner le porteur de projet sur le terrain. Les CIVAM mettent toutefois en garde les demandeurs avec des intentions hétéroclites déconnectées de la réalité.

Coordonnées de l'équipe nationale des Civam

Tél. : 01 44 88 98 58

Mail : veronique.rebholtz@civam.org

Mail : fncivam@globenet.org

A SAVOIR

✓ Pour vous lancer autrement, vous pouvez choisir d'entrer dans une coopérative d'activités et d'emploi agricole.

A Perpignan, la coopérative Perspectives rurales propose à ceux qui ont un projet d'agriculture biologique ou lié à l'environnement ou à l'agrotourisme de les accompagner dans le développement de leur activité. Vous devenez entrepreneur salarié et vous n'êtes pas seul. Mais, dans ce cas, vous n'aurez pas droit à la DJA. Vous pourrez toutefois y prétendre si vous sortez un jour de la CAE. C'est à vous de peser les avantages et les inconvénients de ce statut. Pour tout renseignement : Perspectives rurales, 36, avenue de Belfort 66000 Perpignan
Tél. : 04 66 34 45 98.
Courriel : s.garcia@perspectives.com

Vendre sa production

**Environ 200 000
agriculteurs proposent
à la vente directe
les produits de leur
exploitation en France.**

C'est la conséquence des années de crise de la vache folle et la remise en cause des pratiques des agriculteurs par le consommateur qui a favorisé cette façon d'écouler la production. En vendant ses produits directement au consommateur, l'exploitant agricole répond à la demande des consommateurs qui souhaitent savoir comment est appréhendée la production, voire la transformation. Les citadins affectionnent particulièrement les achats directs à la ferme. Ils en profitent pour visiter l'exploitation ou l'atelier de transformation. Pour que l'activité soit rentable, il est cependant nécessaire d'avoir une véritable démarche marketing. Il faut tout d'abord sonder le client pour connaître ce qu'il recherche, et produire en conséquence. Même s'il existe un marché pour le produit, ce qui fera la réussite de la démarche c'est l'adéquation de l'offre avec la demande.

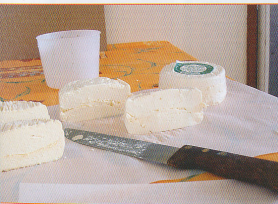
En termes de produits fermiers, le consommateur est très souvent exigeant sur la qualité des produits. Le prix ne doit pas pour autant être un frein à la consommation, même si les clients sont prêts à payer un peu plus cher des produits de bonne qualité. Il faudra trouver les circuits

de vente adaptés, et prévoir la logistique en conséquence.

La fidélisation de la clientèle passe par un souci constant de ses besoins et de ce qu'elle attend en termes de produits, prix ou encore lieux de vente.

En fonction de la politique de développement de chaque région, les chambres consulaires et les collectivités territoriales peuvent apporter de précieux conseils aux porteurs de projet, sur le développement commercial. Il est possible d'obtenir des subventions, sous certaines conditions.

**La qualité des produits est un atout
essentiel dans la vente directe.**



LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

Vous pouvez choisir la vente directe ou la vente à des intermédiaires. Chaque solution présente ses avantages et ses inconvénients.

Vente directe à la ferme	Vente directe en dehors de la ferme	Vente à des intermédiaires
Dans un local	Sur les marchés	Industriels
En libre service	En bordure de route	Grandes surfaces, magasins spécialisés, grossistes
En libre récolte	En magasin de produits fermiers	En restauration
	Par livraison à domicile	En dépôt vente
	Au panier	Par représentation
	En comité d'entreprise	
	Par correspondance	
	Par internet	
	Lors de réunions	

■ **La vente à la ferme** suppose une présence permanente pendant les horaires d'ouverture. L'avantage est que vous êtes sur place et que vous pouvez vous livrer à d'autres activités en dehors de la présence de clientèle. Il vous faudra aménager un point de vente. Assurez-vous de la présence d'une clientèle de proximité.

La vente en dehors de la ferme suppose un moyen de transport qui vous permette d'emmener vos produits, voire de les réfrigérer si nécessaire. Il vous faudra peut-être prévoir un stand démontable en fonction du lieu de vente. Cela présente l'avantage de ne prendre qu'un temps limité sur votre emploi du temps.

■ Si vous décidez de prendre des commandes et de **livrer à domicile**, attention aux frais de livraison. Il est intéressant de pouvoir regrouper les commandes.

■ **La vente sur internet.** Aujourd'hui, un foyer sur deux est équipé d'un ordinateur. En 2009, une étude de la FEVAD (Fédération de l'e-commerce et de la vente à distance) comptabilisait 24,4 millions d'acheteurs sur internet au quatrième trimestre, soit une progression de 26%.



L'agencement du magasin incite le client à acheter.

Le chiffre d'affaire global est de 25 milliards d'euros pour l'année, avec un panier moyen de 90 €.

Ces chiffres sont bien sûr à relativiser par rapport à votre activité. Le nombre de sites marchands ne cesse de progresser. Le plus dur sera de référencer correctement votre site et de rester visible sur la toile.

Cela demande des connaissances en informatique. Il est important de mettre à jour régulièrement le site afin qu'il reste interactif.

Vous pouvez également opter pour apparaître sur des sites institutionnels de produits du terroir. Les comités départementaux et régionaux du tourisme en proposent souvent.

Vous pouvez aussi figurer sur des sites de produits fermiers existants, à condition d'éviter les arnaques de types réalisation de pages publicitaires à prix excessifs.

Une fois la clientèle ciblée, il faudra prévoir des stocks en conséquence et une bonne logistique.

■ **La vente en groupe.** La démarche collective présente l'avantage de rationaliser les coûts, d'élargir la gamme des produits, et donne une meilleure crédibilité aux yeux des fournisseurs. Cependant, il faut garder à l'esprit la proximité avec le client si l'on veut se démarquer des réseaux de distribution classiques.

- Il est possible d'organiser un point de vente collectif de type magasin. En général, les producteurs se partagent la tâche en se transformant en vendeur à tour de rôle. Mais il faut vraiment avoir l'âme d'un commerçant. La gamme de produits commercialisés est plus large

puisqu'on vend aussi la production des collègues. Il faut définir une stratégie marketing collective. A terme, on se rend compte que l'embauche d'un salarié est souvent nécessaire.

- La seconde solution reste le marché fermier, très prisé des consommateurs.

Pour l'une ou l'autre de ces solutions, plus la gamme de produits est importante, plus le consommateur est tenté d'acheter. Il est conseillé de proposer des produits de qualité constante.

Marché ou magasin, il est important de bien choisir son implantation : centre-ville, bord de route, zone commerciale pour le magasin, sont des possibilités qui présentent avantages et inconvénients.

Posez-vous la question, en fonction de la région où vous vous implantez, de savoir



s'il vaut mieux créer un point de vente pour une clientèle urbaine de proximité ou pour une clientèle touristique. N'oubliez pas d'ériger un règlement intérieur pour les membres du groupement car cela évitera bien des litiges dus au fonctionnement.

PARTENARIAT CONSOMMATEURS-PRODUCTEURS

Depuis quelques années, la constitution des AMAP (Associations pour le maintien de l'agriculture paysanne) s'est considérablement développée, notamment en agriculture péri-urbaine. Les AMAP sont apparues en France en 2001. En 2009, elles étaient 700. De nombreux autres systèmes de paniers qui ne se réclament pas des AMAP sont également mis en place et fonctionnent en gros comme ces dernières.

Il s'agit d'un partenariat de proximité entre des consommateurs et un ou plusieurs producteurs. Tout type de production peut utiliser le procédé. On y trouve généralement des productions de fruits et légumes. Un accord est passé sur le prix de la souscription et les modalités de distribution des produits. Ensuite, chaque consommateur achète à l'avance sa part de récolte, ce qui assure au producteur une trésorerie suffisante pour vivre jusqu'à la prochaine récolte. En contrepartie, celui-ci s'engage à fournir en quantité suffisante les produits "commandés".

Les filières

Différents organismes gèrent les filières. En voici quelques-uns :

✓ **Interfel**, association qui rassemble et représente paritairement les collèges des organisations professionnelles de la production et de la distribution des fruits et légumes frais.

Internet : www.interfel.com

✓ **Cniel** (Centre national interprofessionnel de l'économie laitière).

Internet : www.cniel.com

✓ **CIV-viande** (Centre d'information des viandes).
www.civ-viande.org

✓ **Espace Pain Information**, centre d'information de la filière du pain.

Internet : www.espace-pain-info.com

A SAVOIR

✓ Voici la recette pour créer une AMAP (Association pour le maintien de l'agriculture paysanne) :

- trouver autour de soi une trentaine de personnes qui aimeraient acheter leurs produits frais et de saison

- trouver un lieu de stockage

- ne pas choisir de faire une monoculture industrielle

- trouver quelques bénévoles qui se relayent pour gérer l'AMAP.

✓ Il existe des Kits de création d'AMAP.

Site internet :

www.reseau-amap.org

✓ Dans sa revue de mars 2010, l'APCA (l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture) a consacré un important dossier sur les circuits courts.

C'est un état des lieux de la diversité et des modes de commercialisation. Vous y trouvez des données chiffrées, des témoignages et des commentaires d'experts.

Vous pouvez vous la procurer pour 11,50 € en vous adressant à l'agent comptable de l'APCA, 9, avenue Georges V, 75008 Paris
Tél. 01.53.57.11.44.
www.apca.chambagri.fr

Les organismes

Avant de prendre votre décision, il faudra bien vous renseigner afin d'éviter toute déconvenue. Voici la marche à suivre.

Une des toutes premières démarches à effectuer est d'assister à une session d'information pour partir vivre à la campagne, organisée tous les deux mois par le collectif Ville Campagne (tél. : 05 55 70 47 00). Au cours de ce temps consacré à l'information, on vous donnera des conseils méthodologiques et un dossier "Boîte à outils" vous sera remis. Si vous choisissez un projet agricole, contactez la Chambre d'agriculture du département que vous avez choisi d'investir. Pour avoir les coordonnées, rendez-vous sur le site de l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture (APCA). A la Chambre d'agriculture, demandez le service formation. Les chambres d'agriculture dispensent des formations continues, notamment en matière de gestion ou sur des modules informatiques.

FORMATION EN LYCÉE AGRICOLE

Les lycées agricoles sont pourvus de centres de formation continue et proposent des modules techniques spécifiques en fonction de la région. Cela veut dire que la formation technique dont vous aurez besoin ne sera pas forcément dispensée dans le département où vous aurez choisi de vous installer. Dans les chapitres suivants, nous vous donnerons des adresses pour les formations qui correspondent à la production définie.

Si vous recherchez des terres, les SAFER (Société d'aménagement du foncier et de l'espace rural) vous renseigneront sur ce qui se vend et à quel prix dans la région visée.

ACCOMPAGNEMENT DU PROJET

■ Les services de l'ADASEA (Association départementale pour l'aménagement des structures des exploitations agricoles) peuvent vous aider à définir votre projet, rechercher une exploitation, préparer votre installation, accompagner vos démarches. Les ADASEA disposent d'un répertoire départemental à l'installation.

■ Le service Installation des chambres d'agriculture vous aidera à établir l'EPI (Etude prévisionnelle à l'installation). Vous contacterez les banques pour un éventuel prêt, après la réalisation de l'EPI.



La Chambre départementale d'agriculture est un acteur incontournable du projet d'installation.

■ Avant de démarrer votre activité, vous vous rendrez au Centre de formalités des entreprises (CFE) qui se trouve au sein de la Chambre d'agriculture, afin de faire enregistrer votre exploitation. Le CFE transmettra la déclaration aux administrations concernées : MSA (Mutualité sociale agricole), Greffe du Tribunal, Impôts etc...

■ Contactez la MSA pour connaître le montant des charges sociales que vous aurez à payer. Vous aurez d'ailleurs droit à des exonérations, si vous êtes jeunes agriculteur, dans les 5 premières années.

■ Pour avoir tous les renseignements nécessaires à la constitution de la société, contactez l'association GAEC & Sociétés. Cette structure dispense également des formations à la conduite d'une société.

■ Différentes associations pourront ensuite vous accompagner dans les services spécifiques à votre production.

■ Concernant votre comptabilité, l'agriculture a ses spécificités et nous vous conseillons de vous rapprocher des Centres d'économie rurale (CER). Ils ont des services spéciaux pour les agriculteurs. Pour faire votre comptabilité vous-même, il existe des associations d'agriculteurs qui s'entraident et dispensent des formations. Vous trouverez leurs coordonnées auprès des chambres d'agriculture.

Se documenter

✓ Mettre en route son projet :

- Collectif Ville Campagne. Tél. : 05 55 70 47 00

Internet : www.installation-campagne.fr

- Rapprochez-vous des chambres d'agriculture en contactant l'APCA. Tél. : 01 53 57 11 44

Internet : www.apca.chambagri.fr

- Informez-vous auprès des ADASEA.

Internet : www.adasea.net

✓ Acheter des terres :

FNSAFER, 9, rue du faubourg Saint-Honoré

74008 Paris. Tél. : 01 44 69 86 00

Internet : www.safer.fr

✓ Monter une société agricole :

GAEC & Sociétés, 11, rue de la Baume, 75008 Paris.

Tél. : 01.53.89.12.90

Internet : www.gaecetsocietes.org

✓ Gérer son exploitation :

CER France, Conseil national, 18 rue de l'Armorique,

75015 Paris. Tél. : 01.56.54.28.28

Internet : www.cerfrance.fr

A SAVOIR

✓ Plusieurs organismes comme les ADASEA, le CER ou les chambres d'agriculture, offrent à peu près les mêmes services en termes de mise en route du projet. Certains de ces services sont payants. Renseignez-vous sur les tarifs avant d'accepter.

✓ Il est parfois utile de contacter les chambres de commerce si votre projet présente un volet important sur la commercialisation.

✓ Si vous souhaitez vous installer en agriculture biologique, les chambres d'agriculture disposent de services spécifiques pour l'agrobiologie (voir le chapitre sur l'agriculture biologique).

✓ Les boutiques de gestion apportent une aide à la création-reprise de petites et moyennes entreprises. Elles accompagnent le porteur de projet dans ses démarches. Toutefois, elles n'ont pas de compétences spécifiques en agriculture. Pour connaître les coordonnées de la boutique de gestion près de chez vous, contactez le réseau www.boutiques-de-gestion.com.

Le cadre réglementaire

La Loi d'orientation agricole (LOA), votée en 2006, encadre la plupart des activités ayant trait à l'agriculture. Elle vise à adapter le secteur agricole au nouveau cadre réglementaire européen. Elle est censée répondre aux demandes concernant l'environnement, la santé publique, la sécurité et la qualité des produits.

La loi relative au développement des territoires ruraux comporte des dispositions s'appliquant directement aux agriculteurs à titre individuel. D'autres mesures intéressent l'agriculture et les organismes qui participent à son insertion dans le développement des territoires ruraux. Outre le fait que vous soyez obligés de respecter les règles concernant certaines marques, des labels de qualité, ou encore l'agriculture biologique, il existe une réglementation commune à tous les points de vente, à l'étiquetage des produits alimentaires et aux locaux de transformation.

L'URBANISME

Dans le cas où vous souhaitez modifier ou construire un bâtiment pour élever des animaux, vous devez déposer un permis de construire. Si vous souhaitez construire un bâtiment pour faire de l'agritourisme, il vous faudra vous plier aux règles d'urbanisme en vigueur dans votre commune. Renseignez-vous auprès de la mairie.

Pour l'élevage des animaux, vous aurez d'autres obligations à remplir selon le type et l'importance du projet.

La Direction départementale de l'agriculture pourra vous renseigner sur les diverses réglementations relatives à la mise aux normes des bâtiments agricoles. Selon votre situation et le type de bâtiment à mettre aux normes, il vous sera possible d'avoir des subventions nationales ou territoriales.

Pour les petits élevages, un règlement sanitaire départemental impose des données en matière d'hygiène et de salubrité. Aucune prescription n'est imposée aux équidés, chèvres et moutons, sauf pour l'épandage de leurs déjections. La SPA (Société protectrice des animaux) peut cependant vous verbaliser si elle considère que vos animaux ne disposent pas d'un bien être minimal.



Implanter un magasin de vente directe suppose de s'informer des règles d'urbanisme en vigueur dans la commune.

Les autres élevages dépendent du règlement sanitaire départemental, des installations classées soumises à déclaration ou des installations classées soumises à autorisation (voir tableau ci-dessous).

Type d'élevage	Règlement sanitaire départemental	Installations classées soumises à autorisation	Installations classées soumises à déclaration
Ovins/caprins	Tous les élevages		
Porcs	< 50	50 à 450	50 à 450
Volailles	< 5000	5000 à 20000	5000 à 20000
Couvoirs	< 100 000 œufs	> 100 000 œufs	> 100 000 œufs
Chiens	< 10	10 à 50	10 à 50
Lapins de plus d'1 mois	< 2000	2000 à 6000	2000 à 6000

Pour les installations classées, la demande d'autorisation, ou la déclaration, se fait auprès du Préfet. La procédure est beaucoup plus compliquée et exige une étude d'impact pour les installations soumises à déclaration, ainsi qu'une enquête publique.

Concernant la réglementation relative aux produits, il vous faudra tenir compte de la réglementation générale et de la réglementation concernant chaque produit.

Certaines de ses règles sont indépendantes du lieu et du type de vente et d'autres viennent parfois s'ajouter en fonction du lieu et de la modalité de la vente.

LA PUBLICITÉ

Attention, on ne fait pas de la publicité n'importe comment. Il existe une réglementation aux abords des points de vente. La publicité de vente directe est soumise à la réglementation générale des enseignes. Elle doit respecter les modalités relatives à la sécurité routière.

Ainsi, vous ne devez pas reproduire un panneau du code de la route, ou mettre un panneau qui pourrait détourner l'attention d'un automobiliste. Par ailleurs, il est interdit d'implanter un panneau sur les bords de route et sur les équipements qui dépendent de la direction départementale de l'équipement.

A SAVOIR

✓ Pour en savoir plus, renseignez-vous auprès de :

- la Direction départementale de la concurrence et de la répression des fraudes. Il en existe une dans chaque département. Elle vous renseigne en matière de législation relative aux points de vente et à l'étiquetage des produits
- la Direction départementale des services vétérinaires pour tout ce qui concerne l'hygiène des locaux, la salubrité et la question des animaux.

Les points de vente

En France, 120 000 exploitations sont concernées par la vente directe de produits fermiers. Ces ventes sont réglementées par l'arrêté du 9 mai 1995.

Faire de la vente directe en tant qu'agriculteur ne vous oblige pas à avoir le statut de commerçant. Ainsi, vous ne supportez pas les charges et les obligations liées à l'activité commerciale. Cependant, il faut respecter les règles de la vente directe. Vous devez vendre des produits non transformés ou transformés directement par le producteur, à condition que cela ne soit pas fait de façon industrielle. Dans ce cas, l'activité est considérée comme agricole. Transformer et vendre des produits fermiers demande d'avoir des compétences dans trois domaines différents : la production, la transformation et la vente.

La vente directe à la ferme est la forme la plus courante. Elle est gratifiante parce qu'elle vous met directement en contact avec la clientèle. Si vous aimez le relationnel, vous pourrez ainsi mettre en valeur votre métier et vos produits. Il existe une charte nationale d'engagement du producteur fermier depuis 1998. Elle donne la garantie de la provenance des produits et le respect des normes d'hygiène.

OBLIGATIONS SANITAIRES

Les obligations sanitaires peuvent concerner :

- l'outil de travail (la conception des locaux, leur entretien et les équipements)
- les techniques de fabrication
- les techniques de commercialisation.

La réglementation sanitaire des produits est élaborée au niveau de la Direction générale de l'alimentation, au sein du Ministère de l'Agriculture.

LOCAL DE VENTE

Il doit permettre de stocker et de vendre les produits dans les meilleures conditions d'hygiène possibles. Il doit être fermé sur la voie publique. Le local disposera de matériel pour réfrigérer dans le cas où les produits nécessitent une conservation au froid. Le local doit également être fonctionnel.

La réglementation diffère en fonction du type de produit traité et du circuit de commercialisation.



La vente directe implique sourire et communication sur son métier.

VENTE SUR LES MARCHÉS OU SUR LA VOIE PUBLIQUE

Les places autorisées à recevoir un marché doivent être équipées de branchements électriques suffisants, de points d'eau et de toilettes publiques.

Des zones de stockage pour les déchets avant leur élimination seront prévues. Une autorisation d'occupation du domaine public est à demander au Maire de la commune. Il en est de même pour une vente au bord de la route.

Si la vente se situe sur un terrain privé, qui pose des problèmes de stationnement et de circulation, il faudra également demander une autorisation au Maire de la commune concernée.

La vente directe est soumise aux règles relatives à l'étiquetage, à la publicité des prix et à l'hygiène.

OUVRIR UNE TABLE D'HÔTE

L'ouverture d'une table d'hôte est soumise à plusieurs conditions :

- elle doit constituer un revenu de complément à une activité d'hébergement
- elle doit ne proposer qu'un seul menu composé de produits du terroir
- le repas doit être servi à la table familiale
- elle ne peut être ouverte au public extérieur.

Il vous faudra demander une petite licence de restaurant, déclarer l'activité auprès des services fiscaux et appliquer les règlements sanitaires appropriés (se renseigner auprès de la Direction des services vétérinaires).

Vos clients doivent être informés sur les prix à l'extérieur et à l'entrée du bâtiment.

Pour le paiement, vous devez délivrer une note faisant apparaître la TVA. Elle est la même que pour les restaurants classiques.

DEVENIR AUBERGISTE

Une partie de la ferme peut être aménagée en auberge. Si vous décidez d'ouvrir une ferme auberge, vous n'êtes pas dans l'obligation d'avoir un hébergement. Mais la majorité des produits servis devront provenir de votre exploitation.

La ferme auberge est le prolongement de l'activité agricole. Bien évidemment, vous devrez répondre aux règles sanitaires en vigueur ainsi qu'aux obligations d'information du client.

A SAVOIR

✓ Cinq obligations pour la vente directe :

- les produits vendus doivent provenir exclusivement de l'exploitation
- les produits ne doivent pas avoir été transformés de façon industrielle
- la vente doit être effectuée par l'exploitant ou son conjoint et non une main d'œuvre salariée
- le point de vente doit se trouver dans un local aménagé en fonction des produits, et situé sur la ferme
- toute publicité commerciale est interdite à l'exclusion d'un panneau indiquant le point de vente à l'abord de l'exploitation.

✓ Au niveau de la réglementation, les règles sont très variables en fonction de la production et du mode de transformation. Pour connaître la législation et les modalités de contrôle, il faut se renseigner auprès de :

- la Direction des services vétérinaires (DSV) pour les animaux et la plupart des produits transformés d'origine animale
- la Direction générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes (DGCCRF) pour les produits végétaux (fruits, légumes). Elle est également compétente en ce qui concerne l'étiquetage de toutes les denrées alimentaires.

Laboratoires fermiers

Un laboratoire fermier est un endroit sur l'exploitation où vous allez transformer votre production. Il peut s'agir de l'abattage des animaux, de la transformation des animaux ou des végétaux, de la conservation, ou d'un conditionnement spécial.

Il existe différents types d'ateliers, agréés CE ou non. L'arrêté du 9 mai 1995 réglemente l'hygiène des produits remis directement au consommateur. Ceci vaut pour tous les produits. Mais plusieurs arrêtés sont spécifiques aux produits et au type de vente. Par ailleurs, en 2006, l'Union européenne a mis au point un règlement dénommé Paquet Hygiène qui gère les questions concernant les modalités de production et de fabrication. Il est obligatoirement applicable depuis juillet 2010.

De façon générale, les règles portent sur :

- l'agencement des locaux et la spécialisation des pièces
- la séparation des secteurs (propres et sales, zones sèches et humides, zones chaudes et froides)
- la marche en avant : non retour en arrière des produits dans l'espace et absence de croisement entre les produits propres et les produits souillés, de façon à garantir l'hygiène. Cette règle n'est plus obligatoire avec le Paquet Hygiène, les bonnes conditions sanitaires étant laissées à l'appréciation du producteur qui en est le garant.
- l'entreposage qui peut se faire à température ambiante ou à basse température en fonction des produits.

LES DÉMARCHES

Avant les travaux et selon la nature du laboratoire, il vous faudra :

- réaliser un plan
- demander un Certificat d'urbanisme auprès de la Direction départementales de l'équipement
- soumettre le projet à la Direction des services vétérinaires, à la DDASS et parfois à d'autres administrations.

Si vous modifiez l'aspect extérieur du bâtiment ou construisez du neuf, n'oubliez pas de faire une demande de permis de construire au moins trois mois avant le début des travaux. Si les travaux sont peu importants, vous devez toutefois faire une déclaration de travaux au moins deux mois avant le début.



Le producteur est garant des bonnes conditions sanitaires des aliments qu'il met en vente.

RÈGLES EN FONCTION DES PRODUITS TRANSFORMÉS

■ **Viande** - Les animaux sont obligatoirement abattus dans un abattoir, agréé CE ou non. Si vous souhaitez vendre des volailles uniquement en direct à votre clientèle, il est possible d'avoir un local avec des normes moins draconiennes que l'on appelle "tuerie particulière". Les animaux doivent être élevés sur la ferme. Pour la viande de boucherie, l'abattoir est obligatoirement agréé CE. Pour les ateliers de découpe, l'agrément CE n'est pas obligatoire si vous pratiquez la vente directe.

■ **Lait** - Quand votre production est limitée, ou si vous vendez des produits à caractéristique traditionnelle (connus depuis plus de 50 ans), vous pouvez être dispensé de l'agrément CE, à condition d'écouler moins de 800 litres de lait ou moins de 250 kg de produits laitiers par semaine et dans un rayon de 80 km. Le règlement de la vente directe s'applique alors. La fromagerie doit comprendre au minimum un sas d'entrée, une salle de fabrication et un hâloir. Le règlement mis en place par la Commission européenne sur le Paquet Hygiène définit les obligations générales des professionnels. Il laisse ceux-ci choisir les moyens qui semblent bons pour maîtriser la sécurité des aliments. Il n'y a plus d'obligation de marche en avant au sein des locaux, mais le producteur doit garantir la qualité sanitaire finale des fromages.

■ **Végétaux** - Concernant les locaux pour la transformation des végétaux, il faut bien séparer l'endroit où les végétaux seront nettoyés de l'endroit où ils seront cuisinés. À l'issue de leur préparation, et jusqu'à la remise au consommateur, les produits transformés sont maintenus en chambre froide ou à une température ambiante s'il s'agit de confiture ou de conserve.

■ **Produits de la pêche** - Il n'existe pas de dispense pour ces produits. Leur transformation doit obligatoirement se faire dans un local agréé CE. Les produits doivent subir rapidement un refroidissement après transformation et être maintenus à la température adéquate pour la conservation jusqu'à la remise finale au consommateur.

■ **Escargots, cuisses de grenouilles** - Les transformateurs d'escargots et de cuisses de grenouilles doivent se soumettre à des exigences très strictes du Paquet Hygiène européen, et notamment effectuer un examen organoleptique pour s'assurer que le produit est consommable. La salle de mise à mort et la salle de préparation sont obligatoirement séparées.

A SAVOIR

✓ Un atelier dispensé d'agrément CE pratique la vente directe aux consommateurs dans un rayon de 80 km.

✓ Un atelier agréé CE peut commercialiser sur l'ensemble de l'Union européenne. Ces abattoirs sont en général réservés aux ateliers de découpe de bovins âgés de 12 mois et plus.

✓ Pour les bovins, le plus souvent, les exploitants les engraisent et les emmènent à l'abattoir qui effectue la découpe. L'exploitant se contente de reconditionner dans certains cas.

✓ Le Paquet Hygiène est un cadre réglementaire européen qui définit les obligations générales des professionnels concernant la vente des produits alimentaires. Pour avoir tous les détails concernant le Paquet Hygiène, rendez-vous sur le site internet : www.paquethygiene.com, ou renseignez-vous en fonction du type de produit auprès de la Direction départementale de l'équipement et de l'agriculture.

L'étiquetage

L'étiquetage concerne les mentions, indications, marques de fabrique ou de commerce, images ou signes se rapportant à une denrée alimentaire et figurant sur tout emballage, document, écriteau, bague ou collerette accompagnant ou se référant à cette denrée alimentaire.

Source directive 2000/13/CE

Les denrées alimentaires sont des aliments ou boissons destinés à l'alimentation de l'homme. Pour les mettre en vente ou les distribuer, même à titre gratuit, elles doivent être étiquetées de façon conforme aux prescriptions en vigueur.

L'étiquette doit être lisible et indélébile. Les modes d'étiquetage changent en fonction du mode de circulation des produits, de leur emballage et de la nature de la denrée alimentaire.

MENTIONS GÉNÉRALES

■ **Prix** - L'affichage du prix est obligatoire si le produit est destiné au consommateur final.

■ **La dénomination de vente** - C'est une mention obligatoire. Ça n'est ni la marque de commerce, ni la marque de fabrication. Elle sera mentionnée comme l'impose la réglementation en vigueur. Par exemple, le mot "confiture" ne répond pas aux mêmes exigences de fabrication que le mot "confiture extra". S'il n'existe pas de réglementation sur la dénomination, vous devez faire une

description du produit assez précise pour que le consommateur sache ce qu'il achète.

Cette dénomination s'accompagne de mentions complémentaires sur l'état physique de la denrée (congelé, pasteurisé, etc...)

Les ingrédients seront tous mentionnés obligatoirement en pourcentage ou en poids, sauf si la quantité est minime. Dans ce cas, l'ingrédient est noté sans son poids. Cette mention est précédée par le seul mot "Ingrédients".

Il est possible de mentionner le mode de réalisation de la recette, à condition de ne pas induire l'acheteur en erreur.

La mention fraîcheur doit répondre à des exigences précises. Les men-



Certaines mentions sont obligatoires sur l'étiquette du produit destiné au consommateur.

tions d'ordre nutritionnel sont obligatoires pour les aliments destinés à une alimentation précise (par exemple : "sans gluten", "sans sel").

D'autres mentions peuvent s'ajouter à l'étiquette (campagne, fermière, agriculture biologique, etc.). Ces termes sont réglementés.

En cas de doute, contactez la Direction générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes.

■ **Poids** - Le poids du produit doit être mentionné en tant que "masse nette égouttée" pour les solides, et en volume pour les liquides.

■ **Indication du fabricant** - Si vous vendez des produits préemballés, vous devez mentionner le nom, l'adresse et le raison sociale du fabricant.

■ **Date de durabilité** - Il s'agit de la date jusqu'à laquelle la denrée se conserve dans des conditions optimales. Elle est apposée sous la responsabilité du conditionneur. Pour les denrées très périssables, il faut mettre une Date limite de consommation (DLC). Pour les autres denrées, il s'agit d'une "Date limite d'utilisation optimale" (DLUO). Les fruits et légumes frais sont exemptés de la date de durabilité.

D'autres mentions peuvent être exigées, mais elles sont propres à chaque produit. En revanche, il est interdit de porter des mentions qui pourraient induire en erreur les consommateurs.



L'étiquette doit être lisible et écrite de façon indélébile.

A SAVOIR

✓ Certaines mentions sont obligatoires pour toutes les denrées alimentaires. D'autres sont spécifiques au type de produit. L'étiquetage varie en fonction du type de vente et de l'emballage.

✓ Concernant l'étiquetage, les denrées alimentaires d'origine fermières sont classées en plusieurs secteurs :

- les fruits et légumes
- les oeufs
- les produits carnés
- les produits de la pêche
- les produits laitiers
- les produits transformés.

✓ La réglementation liée à l'étiquetage fait partie du Paquet Hygiène voté en 2006 par l'Union européenne et entré en vigueur en juillet 2010. Pour plus de détails en fonction de la production, rendez-vous sur :

www.paquethygiene.com

- Les DRIRE (Directions régionales de l'industrie de la recherche et de l'environnement) sont également des sources d'information importantes dans ce domaine.

- Le CERD (Centre d'études et de recherche sur la diversification) possède aussi de nombreuses informations sur le Paquet Hygiène.

CERD : tél. 03 86 85.02 10
www.centre-diversification.fr

La conversion

La conversion en agriculture biologique correspond à la phase de transition nécessaire pour passer d'une agriculture conventionnelle à une agriculture biologique.

L'agriculture biologique concerne des pratiques préservant les écosystèmes et soucieuses de l'environnement. Elle demande une bonne connaissance des milieux et beaucoup de technique. Depuis 2008, elle connaît un réel développement en France. C'est une forme d'agriculture respectueuse de l'environnement et réglementée par des normes européennes et nationales. Elle se caractérise notamment par l'interdiction d'utiliser des produits chimiques et de synthèse. Elle met en avant la lutte biologique des maladies des plantes et des animaux. Elle favorise la biodiversité et propose une éthique spécifique, notamment concernant l'environnement social. Il existe plusieurs courants de pensée, qui correspondent à des pratiques quelque peu différentes : respect des cycles lunaires, biodynamie, agriculture naturelle pour les plantes ou aromathérapie, phytothérapie, homéopathie pour les hommes et les animaux. Ces méthodes s'utilisent seules, mais elles peuvent se combiner pour aboutir au résultat souhaité.

PHASE DE TRANSITION

La conversion, en agriculture biologique, correspond à la phase de transition nécessaire pour passer d'une agriculture conventionnelle à une agriculture biologique.

La période de conversion débute lorsque les pratiques correspondent rigoureusement au cahier des charges de l'agriculture biologique. La période de conversion est gérée par unité (parcelles, atelier d'animaux). Par exemple, vous pouvez, dans un premier temps, convertir un terrain de maraîchage, et, par la suite, le convertir en atelier de chèvres.

La conversion fait l'objet d'un contrôle par un organisme certificateur. Il en existe plusieurs en France. Il vous faudra en informer celui que vous aurez choisi, de façon à ce qu'un contrôleur voit avec vous les modalités de la conversion. Vous devrez dans le même temps informer l'Agence Bio. C'est un organisme qui gère toutes les données concernant les agriculteurs biologiques.



L'agriculture biologique suppose de mettre en œuvre des modes de culture sans apport de produits chimiques. Ici, du paillage avec du BRF (Bois raméal fragmenté).

PRODUCTION VÉGÉTALE

La conversion débute à la date d'engagement de l'agriculteur auprès de l'organisme de contrôle. L'engagement se fait par courrier recommandé auprès de l'organisme certificateur. Il en est de même lorsque vous souhaitez convertir une parcelle supplémentaire.

DURÉE DE LA CONVERSION

Pour les cultures annuelles et les prés, lorsqu'une période d'au moins douze mois se sera écoulée, il vous sera possible de mentionner "Produit en conversion vers l'agriculture biologique". Il vous faudra au moins 24 mois pour bénéficier de l'appellation "Agriculture biologique".

Pour les cultures pérennes, c'est entre le 12^e et le 36^e mois que le produit bénéficiera de l'appellation "Produit en conversion vers l'agriculture biologique".

La récolte qui a lieu après le 36^e mois de conversion peut être mentionnée "Produit issu de l'agriculture biologique". Sous certaines conditions et preuve à l'appui, vous pourrez bénéficier d'une période de conversion plus courte.

PRODUCTION ANIMALE

La période de conversion démarre lorsque les dispositions prévues dans le cahier des charges est respectée. Les normes concernent le logement des animaux, leur alimentation et leurs soins.

La période de conversion ne peut débuter qu'après la conversion des terres, soit 24 mois. La conversion est plus ou moins longue selon les espèces.

A SAVOIR

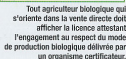
✓ L'Agence Bio est un groupement d'intérêt public en charge du développement et de la promotion de l'agriculture biologique.

- Agence française pour le développement et la promotion de l'agriculture biologique
6, rue Lavoisier
93100 Montreuil-sous-Bois
Tél : 01 48 70 48 30
Sites : www.agencebio.org
et www.printempsbio.com

✓ Le plan Horizon Bio 2012 lancé par le Gouvernement prévoit que 6 % des terres agricoles françaises seront converties à l'agrobiologie en 2012.

✓ Avec 16 446 producteurs bio en France en 2009, le nombre de conversions a augmenté de 23,7 % par rapport à 2008 (chiffres Agence Bio). Fin 2009, la part des exploitations en bio représentait 3,4% de la totalité des exploitations françaises.

Catégorie d'animaux	Production concernée	Durée de conversion
Equidés, bovins	Viande	12 mois et au minimum de leur vie en AB
Equidés, bovins	Lait	6 mois
Petits ruminants	Viande ou lait	6 mois
Porcs	Viande	6 mois
Volailles	Oeufs	6 semaines
Volailles	Viande	10 semaines
Lapins	Viande	3 mois



Si vous décidez de convertir l'ensemble de l'unité de production à la même date, la période de conversion est ramenée à 24 mois.

Dans ce cas, les animaux doivent être présents sur l'exploitation dès le début de la conversion. La conduite de deux lots d'animaux, un en bio et l'autre en non bio est interdite.

Vous pouvez bénéficier de certaines aides pendant la période de conversion, ainsi que par la suite. Mais les aides sont différentes et parfois plus avantageuses en conversion : on suppose que les frais sont plus importants. Depuis la loi sur le Grenelle de l'Environnement, les aides à l'agriculture biologique (hors conversion) ont été réévaluées de façon à favoriser le maintien des exploitations converties.

NOTIFICATION

Vous devez notifier votre conversion auprès de l'Agence française pour le développement et la promotion de l'Agriculture biologique (Agence Bio). Ensuite, chaque début d'année, un exemplaire de la fiche de notification vous sera adressé. Vous le renverrez avec les modifications éventuelles à l'Agence Bio avant le 30 avril de l'année en cours. Vous joindrez à cette notification votre attestation d'engagement auprès d'un organisme certificateur ou, si vous avez déjà été contrôlé, votre licence en cours de validité.

Si, en fonction du type d'atelier que vous projetez de monter, vous avez besoin d'un agrément DSV (Direction des services vétérinaires), la demande reste valable pour la notification. Par exemple, l'abattoir de volailles nécessite un agrément DSV que ce soit en agriculture biologique ou pas. Le fait de se convertir à l'agriculture biologique oblige à faire une déclaration PAC (Politique agricole commune), même si vous n'êtes pas directement concerné par les aides de la PAC.

S'engager dans l'agriculture biologique suppose de respecter la biodiversité.



Témoignage : Jean-Paul Loisy

Nadine et Jean-Paul, éleveurs laitiers, sont installés depuis 1993. Ils exploitent 105 ha dans le Nivernais central. Ils ont décidé de se convertir à l'agriculture bio depuis 2010. « Début 2012, nous aurons du lait bio » explique Jean-Paul. C'est après une longue réflexion qu'il s'est décidé. « Tout d'abord, au sein du groupe laitier dans lequel j'étais adhérent, on a eu une information sur la filière soja et les dégâts que cela causait à la forêt amazonienne et aux autochtones. J'ai compris les problèmes d'OGM et de Round Up. Ça faisait un moment que je me disais que le maïs consomme trop d'eau. J'ai cherché une autre forme d'alimentation pour mes vaches. Il y a 3 ans, j'ai remplacé le soja par du tourteau de colza ». En parallèle, les Loisy débütent des formations à l'homéopathie pour soigner le troupeau. « On a amélioré la santé des vaches de cette façon, explique Jean-Paul, et puis, il y a eu beaucoup moins de traitements à faire. On a aussi arrêté de vacciner et on ne donne pratiquement plus d'antibiotiques. » Les choses se mettaient en place, mais Jean-Paul ne parait pas encore de passer en bio. En 2008, il participe au festival des groupes de la Fédération nationale des groupes de développement agricoles. A cette occasion, il entre en contact avec des laitiers bio. Il comprend leur méthode de travail et se rend compte qu'il n'a plus grand-chose à modifier pour y arriver. Il entreprend alors une formation de la Chambre d'agriculture : Donner un second souffle à sa vie professionnelle. « Ça a été une vraie révélation, s'étonne-t-il encore, c'est là que j'ai pris ma décision. J'ai la cinquantaine et je pense aussi à la transmission de mon exploitation. Mon successeur aura quelque chose de vraiment intéressant. On ne le regardera plus de travers parce qu'il fait de l'ensilage, qu'il détruit l'environnement et laisse des tas de déchets plastiques. » L'agriculteur a mis en place une unité de séchage en grange pour avoir plus de foin. Le mélange de graminées et légumineuses qui viendra supplanter soja et maïs a bien fonctionné cette année et les engrais sont remplacés par le fumier des vaches. Financièrement, l'exploitant s'y retrouve bien : il n'a plus besoin de fongicides, de désherbant, d'engrais et achète moins de semences puisqu'il utilise des semences fermières. Jean-Paul avoue qu'il est complètement libéré et qu'il se fait à nouveau plaisir à travailler. Pour le couple, le projet est global, tant pour l'exploitation que pour la vie personnelle. Il modifie peu à peu sa façon d'utiliser l'énergie, développe la vente locale et s'alimente différemment.

ADRESSES UTILES

Les organismes certificateurs agréés :

- Agrocert
4, rue Albert-Garry
47200 Marmande
tel : 05.53.20.93.04
olivier.demarcillac@agrocert.fr
www.agrocert.fr

- Certipaq
41, rue de la Quintinie
75015 Paris
tel. : 01 45 30 92 92
www.certipaq.com

- Certisud
70, av. Louis-Sallénave
64000 Pau
tel. : 05 59 02 35 52
certisud@wanadoo.fr

- Ecocert
BP 47
32600 L'Isle-Jourdain
tel. : 05 62 07 34 24
www.ecocert.fr

- Qualité France
Immeuble le Guillaumet
60, avenue du Général-de-Gaulle
92046 Paris La Défense
Cedex
Tel. : 01 41 97 00 74
www.qualite-france.com

- SGS France
191, av. Aristide-Briand
94237 Cachan Cedex
tel. : 01 41 24 88 88
www.fr.sgs.com

La commercialisation

D'après une étude réalisée par l'Agence Bio en 2009, 46% des Français ont consommé au moins un produit biologique, au moins une fois par mois.

La tendance à l'augmentation de la consommation se confirme, puisqu'en 2008 les consommateurs étaient de 47 %, contre 42 % en 2007. Les résultats de l'étude confirment l'intérêt des Français pour le bio. La vente des produits bio a bien résisté malgré la crise. Les Français sont de plus en plus demandeurs de produits issus de l'agriculture biologique, en magasin, mais aussi en restauration collective et dans les distributeurs d'alimentation. Ils souhaitent que le bio soit au menu des cantines scolaires.

DES CONSOMMATEURS FAVORABLES AU BIO

L'opinion publique est très positive vis-à-vis de l'agriculture biologique. 84 % des Français ont une opinion favorable vis-à-vis de ce mode de production.

En 2010, 51 % des établissements scolaires (contre 45% en 2009) déclarent proposer des produits bio au menu des cantines. Les achats de produits bio dans la restauration collective ont doublé en un an.

MODES DE PRODUCTION ET COMMERCIALISATION

A l'INRA (Institut national de la recherche agronomique) d'Avignon, des chercheurs ont effectué une étude pour connaître les liens qui existent entre les modes de production et les circuits de commercialisation. Cette recherche s'est axée sur le maraîchage. Une voie qui combine à la fois circuits courts et circuits longs s'avère intéressante. Pour le maraîchage, les circuits courts se caractérisent par la vente directe à la ferme, par les Associations pour le maintien d'une agriculture paysanne (AMAP), et par les ventes en magasins biologiques de proximité.

Les circuits longs correspondent à des organisations de producteurs,



des coopératives, des plates-formes de commercialisation ou des entreprises de négoce.

L'étude révèle qu'en général les producteurs qui travaillent sur des circuits courts proposent une large gamme de produits tout au long de l'année. Ceux qui travaillent sur les circuits longs sont plutôt spécialisés sur un produit phare vendu à une époque de l'année. Ceci influe sur la grandeur des structures et sur le mode de production. Mais de plus en plus de producteurs choisissent d'agir sur les deux tableaux de façon à répartir les risques. Les producteurs qui sont en circuit long l'hiver, commercialisent d'autres types de produits en circuits courts l'été.

Ceci permet également d'employer une main d'œuvre permanente et d'avoir une meilleure rentabilité avec des prix supérieurs en circuits courts.

NATURE DES PRODUITS CONSOMMÉS

Les produits les plus achetés en bio par les consommateurs sont les produits laitiers frais (36 % de la consommation en 2002 d'après l'INRA (fromages frais, yaourts, beurre, desserts). Ils sont suivis de près par les œufs (30 %). Les céréales sont en bonne position et sont consommées sous toutes les formes (flocons, farine, féculé, etc.). Elles représentent 20 % de la consommation bio en 2002, ainsi que le lait et la volaille.

LIEUX D'ACHAT

L'étude réalisée par l'INRA en 2002 montre que 80 % des consommateurs achètent leurs produits bio en grandes surfaces. Cependant, 20 % d'entre eux déclarent acheter régulièrement et simultanément des produits sur le marché (fruits et légumes) ou dans des magasins spécialisés. 7,4 % des clients achètent leurs produits chez le producteur.

Concernant les circuits longs, il est parfois difficile, en fonction de la région où vous vous installez, de trouver des coopératives capables d'écouler votre production en bio. Cela est dû à la répartition des producteurs encore très diffuse. Cependant, avec le plein essor de la production en France, les choses devraient pouvoir s'améliorer. Il reste un circuit à ne pas négliger : la vente des produits sur Internet.

Il existe des producteurs qui se rassemblent pour faire un site en commun. Des groupements régionaux, des collectivités territoriales, le proposent également.

A SAVOIR

- ✓ Les circuits courts se développent particulièrement ces dernières années.
- ✓ Les circuits longs sécurisent la vente de la production, mais vous n'êtes pas maître des prix.
- ✓ Opter pour les deux formes de circuits (court et long) aide à mieux maîtriser production et prix
- ✓ Les groupements de producteurs s'organisent parfois en région pour mettre en place une coopérative qui favorise la commercialisation des produits.
Exemple en Bourgogne : Biobourgogne, www.biobourgogne.fr
- ✓ Pour connaître les groupements d'agriculteurs biologiques de votre région, adressez-vous à la Fédération nationale de l'agriculture biologique.
- FNAB
40, rue de Malte
75011 Paris
Tél. : 01 43 38 38 69
Site : www.fnab.org

Les formations

Le domaine de l'agriculture biologique est complexe. Ne plus utiliser de produits chimiques pour amender ses terres ou pour lutter contre les maladies des plantes et des insectes est un beau projet. Mais cela suppose de revenir à des procédés prenant en compte des connaissances agronomiques importantes.

Utilisation de compost ou de fumure, lutte biologique et travail de la terre doivent être largement pensés en fonction des besoins. L'agriculture biologique donne la part belle à l'observation : comportement du sol, des plantes, des animaux, effet des cycles lunaires, rotation des cultures ne devraient plus avoir de secret pour vous. A condition de trouver la formation adéquate.

FORMATION INITIALE

Depuis la rentrée 2008, l'agriculture biologique est prise en compte dans tous les cursus de formation agricole en rénovation avec pour objectif une généralisation de l'enseignement en 2012. Le plan pour le développement de l'agriculture biologique présenté par le Gouvernement en 2007, met en avant les besoins de réorganisation des filières de formation dans la branche. Au niveau national, la formation est coordonnée par Formabio. C'est un réseau mis en place par le ministère de l'Agriculture afin de fédérer toutes les formations existant dans le domaine de l'agrobiologie. Les enseignements sont dispensés dans les établissements agréés par le ministère de l'Agriculture.

Le réseau Formabio

✓ CFPPA Rennes - Le Rheu

Rue des Chardonnerets, BP 55124, 35651 Le Rheu Cedex
Animateurs nationaux du réseau :

- Jean-Marie Morin, CFPPA Rennes - Le Rheu

Tél. : 02 99 60 90 07, Fax : 02 99 60 80 69

Mail : jean-marie.morin@educagri.fr

- Nathalie Arrojo, CEZ Rambouillet

Tél. : 01 61 08 68 00, Fax : 01 61 08 68 93

Mail : nathalie.arrojo@educagri.fr

✓ Ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche

Direction générale de l'enseignement et de la recherche (DGER)

Mission de l'Information et de la communication

1 ter, av. de Lowendal, 75700 Paris

www.portea.fr

Formation initiale à orientation Agriculture biologique

✓ Bac professionnel

- LPA La Cazotte

Route de Bournac, BP 134, 12401 Saint-Affrique

Tél. : 05 65 98 10 20

www.la-cazotte.educagri.fr

- CFTA L'Abbaye

BP 56252, 35162 Montfort-sur-Meu - Tél. : 02 99 09 02 33

Bac pro par alternance

- EPLEPPA du Loir-et-Cher - Lycée horticole de Blois

5-7, rue des Grands Champs c/s 2908

41029 BLOIS - Tél. : 02 54 56 49 00

www.epl41.educagri.fr/horti.blois

✓ Brevet de Technicien supérieur agricole

- CFP Midi-Pyrénées - Brens

823, av. de la Fédarié

81600 Brens-Gaillac - Tél. : 05 63 57 05 15

Parcours agriculture biologique, BTS ACSE

www.cfp81.asso.fr

APPRENTISSAGE

Il existe encore assez peu de formations par l'apprentissage en agriculture biologique. Cependant, rien ne vous empêche d'effectuer votre apprentissage agricole chez un agriculteur bio qui pourra vous faire profiter de son expérience.

Formation en apprentissage

✓ Brevet de Technicien supérieur agricole

- EPL de Montbrison-Précieux

Saint-Genest Malifaux, BP 204, 42605 Montbrison

Cedex - Tél. : 04 77 97 72 00

www.legtamontbrison.educagri.fr

Parcours agriculture biologique BTS ACSE

- EPL Le Valentin CFA

Avenue de Lyon, 26500 Bourg-lès-Valence

Tél. : 04 75 83 32 35

BTS Technologie végétale, Système de cultures

www.valentin.educagri.fr

A SAVOIR

✓ Le GIE Zone Verte, composé de vétérinaires, dispense des formations à l'homéopathie et l'ostéopathie vétérinaire.

- GIE Zone Verte

54 bis, route de Pupillin

39600 Arbois

Tél. /fax : 03 84 66 13 17

www.giezoneverte.com

✓ Le Mouvement de culture bio-dynamique délivre des formations en arboriculture, jardinage et apiculture.

- Mouvement de culture

bio-dynamique

5, place de la Gare

68000 Colmar

Tél. : 03 89 24 36 41

Mail : info@bio-dynamie.org

✓ Centre pilote européen d'agriculture biologique

Ferme Sainte Marthe

41200 Millancay

Tél. : 02 54 95 45 04

✓ Certificat de spécialisation Plantes aromatiques et médicinales orientation agriculture biologique.

- CFPFA Lons-le Saunier

39570 Montmorot Cedex

Tél. : 03 84 43 31 67

www.montmorot.educagri.fr

✓ Préférence formations est l'organisme chargé de la formation à distance de l'enseignement professionnel agricole. Vous pouvez le contacter en composant le numéro vert : 0800 50 00 07 www.preference-formations.fr



Le maraîchage est une activité qui marche très bien en agriculture bio.

Formation en apprentissage (suite)

✓ Certificat de spécialisation

- MFR d'Anneyron

33, place Rambaud, 26140 Anneyron

Tél. : 04 75 31 50 46

Technicien conseil en AB

mfr.anneyron@mfr.asso.fr

- CFAA du Tarn-et-Garonne

1915, route de Bordeaux, 82000 Montauban

Tél. : 05 63 21 23 39

Conduite de productions en AB et commercialisation (arboriculture)

✓ Brevets professionnels à orientation

Agriculture biologique

- CFPPA de Limoges

87430 Verneuil/Vienne - Tél. : 05 55 48 44 30

Polyculture-élevage et maraîchage

- CFA des Pyrénées-Atlantiques

Route de Cambo, 64240 Hasparren

Tél. : 05 59 29 15 10

www.cdfas64.com

FORMATION CONTINUE

En formation continue, il existe deux types de parcours : celui qui permet d'accéder aux aides à l'installation, et celui qui n'ouvre pas ce droit. A vous de choisir en fonction de votre projet et de vos besoins.

Concernant la formation pour adultes, vous avez trois possibilités :

■ il existe un Brevet professionnel de responsable d'exploitation agricole (BPREA) à dominante agriculture biologique. La formation est dispensée dans les Centres de formation professionnelle et de promotion agricole (CFPPA)

■ vous pouvez accéder à des unités capitalisables d'adaptation régionale dispensées par un CFPPA

■ vous pouvez suivre deux certificats de spécialisation : Conduite de production en agriculture biologique et commercialisation, et Technicien conseil en agriculture biologique. Ils sont également dispensés dans les CFPPA habilités à mener ces formations.

Centres de formation

✓ Conduite de productions en agriculture biologique et commercialisation

- CFPPA de Rennes - Le Rheu

Rue des Chardonnerets, BP 55124, 35651 Le Rheu Cedex
Tél. : 02 99 60 87 77

www.formation-continue.theodore-monod.educagri.fr

- CFPPA de Carpentras

Campus Louis Giraud, BP 274, 84208 Carpentras Cedex
Tél. : 04 90 60 80 90

<http://campus.louisgiraud.online.fr/index.htm>

- CFPPA de Brioude-Bonnefont

43100 Fontannes - Tél. : 04 71 74 57 74

www.bonnefont.educagri.fr

- CFPPA Airion Oise

60600 Airion - Tél. : 03 44 50 84-56

- CFPPA de Die

Avenue de la Clairette, 26150 Die - Tél. : 04 75 22 04 19

www.cfppa-die.educagri.fr

✓ Technicien conseil en agriculture biologique

- CFPPA de La Cazotte

Route de Bourmac - 12400 Saint-Affrique

Tél. : 05 65 98 10 35

www.la-cazotte.educagri.fr

- CFP de Midi-Pyrénées

823, avenue de la Fédanié, 81600 Brens-Gaillac

Tél. : 05 63 57 05 15

www.cfp81.asso.fr

- CFPPA de Rennes - Le Rheu

Rue des Chardonnerets, BP 55124, 35651 Le Rheu Cedex
Tél. : 02 99 60 87 77

www.formation-continue.theodore-monod.educagri.fr

- MFR d'Anneyron

33, place Rambaud, 26140 Anneyron - Tél. : 04 75 31 50 46

mfr.anneyron@mfr.asso.fr

- CFPPA de Poitiers-Venours

Venours, 86480 Rouillé - Tél. : 05 49 43 62 61

www.venours.fr

Les formations citées ci-dessus demandent d'avoir déjà une expérience agricole. Si vous n'avez ni formation, ni expérience dans le domaine, le Brevet professionnel permet de se former et de préparer à court et moyen terme une installation agricole.



Les établissements publics agricoles sont implantés sur tout le territoire français.



Se former, c'est aussi sur le terrain...

Brevet professionnel à orientation Agriculture biologique

- CFPPA de La Cazotte

Route de Boumac - 12400 Saint-Affrique
Tél. : 05 65 98 10 35 - www.la-cazotte.educagri.fr
Polyculture, élevage

- CFPPA du Gard

Domaine de Donadille, av. Yves Caleaux
30230 Rodilhan - Tél. : 04 66 20 33 09
Maraîchage, arboriculture, viticulture

- CFPPA de Courcelles-Chaussy

Avenue d'Urville, 57530 Courcelles-Chaussy
Tél. : 03 87 64 00 17
www.eplea.metz.educagri.fr

- CFPPA de Lons-le-Saunier

39570 Montmorot Cedex
Tél. : 03 84 43 31 67
Élevage, maraîchage, PPAM, viticulture

- CFPPA de Rennes Le Rheu

Rue des Chardonnerets, BP 55124, 35651 Le Rheu Cedex
Tél. : 02 99 60 87 77
www.formation-continue.theodore-monod.educagri.fr
Maraîchage, élevage

- CFPPA de Brioude-Bonnefont

43100 Fontannes - Tél. : 04 71 74 57 74
www.bonnefont.educagri.fr
Maraîchage, agri-élevage

- CFPPA du Morvan

BP 30, 58120 Château-Chinon - Tél. : 03 86 79 49 30

- CFPPA de Sées

Route d'Essay, BP 4, 61500 Sées, Tél. : 02 33 28 71 59
Élevage bovin et caprin, lait et grandes cultures

- Chambre d'agriculture de Loire Atlantique

Rue Pierre-Adolphe Bobierre, La Géraudière
44939 Nantes cedex 9 - Tél. : 02 53 46 60 53
www.loire-atlantique.chambagri.fr

- CFP de Midi-Pyrénées

823, avenue de la Fédarié, 81600 Brens-Gaillac
Tél. : 05 63 57 05 15 - www.cfp81.asso.fr
Maraîchage et semences

- CFPPA de Bougainville

RD 319, Domaine de Sansalle, 77257 Brie-Comte-Robert
Tél. : 01 60 62 33 33
Maraîchage

- Chambres d'Agriculture de Bretagne

Sites de Saint Segal, Quinteric, 56580 Crédin
Tél. : 02 97 46 73 05

- CFPPA de La Roche-sur-Yon

Allée des Druides, 85035 La Roche-sur-Yon Cedex
Tél. : 02 51 09 82 92

Maraîchage, polyculture, élevage

- CFA-CFPPA de Digne-Carnejane

04510 Le Chaffaut - Tél. : 04 92 34 60 56
Maraîchage, plantes aromatiques et médicinales

- CFPPA de Limoges

87430 Verneuil-sur-Vienne - Tél. : 05 55 48 44 30
Polyculture, élevage et maraîchage

- CFPPA de Coutances

Route de Montmartin-sur-Mer, BP. 722
50207 Coutances Cedex - Tél. : 02.33.76.80.50
Maraîchage



Durant les formations agricoles, les participants sont sensibilisés aux dangers des travaux agricoles et aux précautions à prendre pour travailler en toute sécurité.

D'autres formations délivrées par des associations, des organismes ou des professionnels dans un domaine spécifique ne donnent pas droit aux aides à l'installation, mais apportent un complément d'information.

FORMATION À DISTANCE

■ L'enseignement professionnel agricole dispense des formations à distance concernant des unités de brevet professionnel :

Sensibilisation à l'agriculture biologique

- Maraîchage biologique
- Volailles biologiques
- Arboriculture biologique
- Transformation produits végétaux (pain bio)
- Encadrant maraîchage biologique en structure d'insertion
- Grandes cultures en agriculture biologique
- La partie technique du Brevet professionnel Responsable d'exploitation agricole à orientation agriculture biologique

■ Hors brevet professionnel, d'autres formations sont possibles à distance :

Vendre les produits de l'agriculture biologique (100 heures en 3 modules)

- Bases techniques et réglementaires de l'agriculture biologique (100 heures en 4 modules)
- Sensibilisation à l'agriculture biologique
- Maraîchage biologique
- Volailles biologiques
- Arboriculture biologique
- Transformation produits végétaux (pain bio)
- Grandes cultures en agriculture biologique.

Terre de liens

Terre de liens est une foncière agricole créée en 2006 par l'association Terre de liens et la société coopérative financière, la Nef. Ses objectifs sont de sortir les terres agricoles de la spéculation boursière et de les préserver.

46

Chaque jour, 160 hectares de terres agricoles sont utilisées pour construire des routes, autoroutes, zones industrielles, etc. Chaque année, c'est l'équivalent de la surface d'un département de taille moyenne qui disparaît sous le béton ou le bitume. La foncière Terre de liens collecte l'épargne auprès des particuliers ou des entreprises sous forme d'actions afin d'acquérir du foncier agricole. Elle met ensuite ces terres à disposition d'agriculteurs bio en recherche de terrains pour installer ou pérenniser un projet. Elle leur fait un bail rural environnemental.

Terre de liens souhaite installer des paysans afin de lutter contre la disparition des fermes. C'est l'une des conditions indispensables pour maintenir des territoires ruraux vivants. Chaque année, 35 000 exploitations disparaissent en France.

Terre de liens fait le constat que plus de 50 % des produits bio consommés en France sont importés. Elle souhaite aider, par ses actions, le développement de l'agriculture biologique locale. En se portant propriétaire du foncier agricole, elle soulage du poids de l'investissement l'agriculteur qui souhaite s'installer.

Terre de liens est agréée Entreprise solidaire et labellisée Finansol. En septembre 2008, l'entreprise comptait 197 actionnaires pour un capital de 1 million d'euros. Depuis,

elle a souhaité augmenter son capital afin d'accroître sa capacité d'investissement. En 2008/2009, elle procédait à une ouverture de capital. Pour 2010/2011, elle ouvre à nouveau son capital. En septembre 2010, elle comptait 4 900 actionnaires pour un capital de 14 millions d'euros. Une action foncière vaut 100 €. 75 € sont investis directement dans l'achat de fermes. Les 25 € restants sont mis en réserve afin de permettre la rotation des actionnaires. La foncière s'engage à porter la propriété des fermes qu'elle acquière à long terme.

L'agriculteur qui s'installe loue les terres. Quand il cessera son activité, les terres seront redistribuées à un autre porteur de projet en agriculture biologique.

Les magasins Biocoop sont membres fonda-



A Bours, dans le Pas-de-Calais, l'investissement de la foncière consolide une exploitation agricole qui devient transmissible.

teurs de Terre de liens. En effet, cette chaîne d'alimentation bio connaît une croissance qui nécessite chaque année 15 000 hectares de terres supplémentaires en bio. Il s'agit de privilégier une économie de proximité et de pallier au manque de production qui génère des ruptures régulières dans les approvisionnements. Fin 2010, 52 fermes étaient acquises ou en cours d'acquisition sur tout le territoire. Les achats de la foncière se trouvent dans des domaines multiples : céréales, élevage, maraîchage, vignes, etc.

Des antennes et des associations territoriales de Terre de liens sont aujourd'hui présentes dans plusieurs régions. A ce jour, plus de cinquante projets sont nés avec le soutien de la foncière.

Témoignage : Sylvain Coquempot

Sylvain, 42 ans, était employé dans une centrale d'achat. Après un bilan de compétences, il comprend qu'il est fait pour travailler avec la nature. Il s'est installé en maraîchage biologique, en 2008, à Bours, dans le Pas-de-Calais. C'est une région où l'activité agricole dominante est l'élevage laitier. Pour débiter, il a fait comme beaucoup : il a acheté les terres dont il avait besoin. Aujourd'hui, il a des projets pour aller plus loin, mais le poids de l'investissement de départ ne lui permet pas d'acheter de nouvelles terres. La foncière Terre de liens est donc intervenue pour acquérir 3 ha et un bâtiment agricole de 600 m². Sylvain propose ses fruits et légumes dans une AMAP (Association pour le maintien d'une agriculture paysanne). Il livre des paniers fraîcheur aux agents du Conseil général. On trouve également ses légumes dans un point de vente collectif. Cet agriculteur est très impliqué dans le développement des circuits courts. Pour diversifier son offre, il souhaite mettre en place un élevage de poules pondeuses et débiter un verger. Pour cela, il envisage une coopération avec un autre agriculteur. Pour la foncière, le profil de cet agriculteur entre dans ses prérogatives. Elle a donc investi 85 000 euros pour pérenniser l'exploitation de Sylvain, qui sera par la suite facilement transmissible.



A SAVOIR

✓ Terre de liens est une foncière agricole labellisée Finansol.

✓ Terre de liens en chiffres :

- 197 actionnaires en septembre 2008 pour 1 million d'euros
- 4 900 actionnaires en 2010 pour 14 millions d'euros
- en 2010/2011, la foncière ouvre à nouveau son capital dans le but de récolter 90 000 actions nouvelles
- 8 fermes acquises en 2007 pour des activités diverses
- plus de 50 projets en cours en 2010.

✓ Terre de liens a été fondée avec la coopérative financière la Nef, qui accompagne les projets d'installation en agriculture biologique :

- elle met à disposition des agriculteurs bio des terres, ce qui évite à ceux-ci d'en supporter le poids de l'acquisition
- elle souhaite limiter la spéculation foncière
- elle milite contre l'artificialisation des terres, notamment dans les milieux péri urbains.

✓ Foncière Terre de liens
10, rue Archinard
26400 Crest
Tél. : 09 70 20 31 09
fonciere@terredeliens.org
www.terredeliens.org

Le wwoofing

Le wwoofing offre la possibilité à des exploitants agricoles de recevoir des travailleurs volontaires. Ceux-ci apportent une aide à l'exploitation contre un hébergement gratuit.

48

Le wwoofing existe depuis une trentaine d'années. En France, c'est assez récent, mais l'idée fait son chemin. Elle date de 1971. Une secrétaire londonienne a eu l'idée de faire découvrir des fermes biologiques à des citadins. L'idée est de mettre en relation des travailleurs volontaires avec des fermes biologiques. Cela peut se passer dans le monde entier. Vous souhaitez découvrir une région et en même temps un mode de fonctionnement local ayant trait à l'agriculture biologique ? Pratiquez le wwoofing. Il vous suffit d'adhérer à l'association Wwoof de France (à partir de 15 €). Vous aurez le nom des 500 fermes wwoof françaises.

UN TEMPS DE PARTAGE

Les paysans de ces fermes sont prêts à vous accueillir et vous montrer leur façon de travailler. En contrepartie, le wwoofier s'engage à travailler 5 heures par jour, 5 jours par semaine. En échange, son hôte lui offre le gîte et le couvert. Chacun tire donc bénéfice du système. Attention, le wwoofing n'est pas un travail, vous n'avez ni rémunération, ni lien de subordination. D'autant plus que l'agriculteur prendra du temps pour vous former. Inversement,

l'exploitant agricole ne doit pas confondre l'association Wwoof avec le Pôle Emploi.

C'est avant tout un temps d'engagement pour l'un et pour l'autre et un temps de partage. Vous aurez un large choix d'activités et vous pourrez même appréhender l'écoconstruction.

Le temps moyen des séjours est de 15 jours, mais vous pourrez rester plus longtemps si vous avez créé des liens avec les fermiers.

Avant de vous engager dans une nouvelle voie, prenez un temps de réflexion et allez voir ailleurs ce qui se passe. Vous pourrez même faire des comparaisons avec d'autres pays en visitant une ferme wwoof au Canada, en Australie ou au Sénégal. Trente huit pays possè-



Monter à cheval, c'est du travail, mais aussi des vacances.

dent leur propre organisation, mais pour les autres, il est possible de trouver des fermes sur le site des Wwoofs indépendants. En France, on compte aujourd'hui 4 000 adhérents. Avant de partir, échangez quelques mails avec la famille pour lier connaissance. Testez plusieurs modes de production si votre projet n'est pas encore bien défini.

■ **Pour devenir membre**, vous devez commander le livret du wwoofier sous sa forme électronique ou sur papier, sur www.wwoof.fr. Par courrier : Wwoof France, 86 bis, rue principale, 33460 Lamarque.

Témoignage : Marie-Christine Ratajczyk

Marie-Christine est éleveuse de chevaux pour l'Endurance en Bourgogne. C'est une discipline équestre qui s'apparente à la course de fond pour les hommes. Non seulement elle fait naître ses poulains, mais dès qu'ils en ont l'âge, elle les entraîne pour la course d'endurance. C'est parce qu'elle était éternellement en recherche de cavaliers qu'elle s'est tournée vers des sites d'échanges. Au départ, elle a passé des annonces sur des sites internet réservés à l'équitation.

Après avoir reçu plusieurs personnes dans ce cadre, elle en a compris tout l'intérêt et la richesse des échanges. Elle nous raconte : « C'est tellement intense, que parfois on pleure au moment de se quitter. Ces gens viennent d'horizons complètement différents. On peut parler de tout. Une fois, on a même discuté philosophie. »

Marie-Christine n'accepte que des bons cavaliers : « Je ne suis pas là pour leur apprendre à monter à cheval. En revanche, je peux les familiariser à l'univers de l'endurance. C'est complètement différent de tout autre type de compétition équestre. C'est d'ailleurs ce que ces cavaliers viennent chercher : une expérience dans une discipline qu'ils ne connaissent pas. Certains ne montent pas à cheval, mais dans ce cas, ce qu'ils veulent, c'est s'occuper des chevaux, apprendre à les nourrir et les soigner. »

Les gens qui viennent chez Marie-Christine souhaitent passer des vacances à moindre frais. En contrepartie, ils proposent leurs services de cavaliers. Mais monter à cheval, c'est aussi des vacances pour eux. Ils repartent riches d'une découverte qu'ils n'oublieront pas. Peut-être certains se seront-ils mis à l'endurance. D'autre abandonnent au bout de quelques jours, l'expérience étant trop difficile pour eux. Le séjour dure au moins une semaine, mais il peut aller jusqu'à trois semaines et certains font des demandes pour plusieurs mois.

Les wwoofers ont entre 20 et 40 ans, ils sont logés et nourris chez Marie-Christine. En s'inscrivant sur le site du Wwoof France, celle-ci a souhaité ouvrir à l'international ce type d'échanges dont elle ne veut plus se passer. Ce sont surtout des Anglo-saxons qui prennent contact.



Chez Marie-Christine Ratajczyk, toutes les nationalités se côtoient autour d'une même cause : les chevaux.

Produits et labels

Les produits fermiers font l'objet d'un véritable engouement de la part du consommateur, de plus en plus méfiant vis-à-vis des produits industriels. Encore faut-il savoir ce qui se cache derrière le terme "fermier".

50

La difficulté réside dans le fait qu'il n'existe pas de réglementation applicable à tous les produits. La loi d'Orientation agricole de 1999 prévoyait un encadrement législatif de la dénomination. Mais le décret n'est jamais sorti. Cependant, des réglementations antérieures prévoient l'encadrement du terme autour de quelques produits. Il s'agit des volailles, du fromage, de la charcuterie et des œufs. Utiliser ce terme peut vous permettre de valoriser le mode de production de vos produits. Mais il faut savoir que la grande distribution use et abuse des termes "fermier" et "terroir". Les produits sont dits "fermiers" lorsque la matière première est issue de l'exploitation et que la transformation s'effectue sur la ferme ou dans un atelier extérieur, mais par l'agriculteur lui-même. Expliquez au consommateur que vos préparations n'ont rien d'industriel. Il existe une réglementation spécifique au terme "fermier" dans le cadre des labels de qualité et des AOC.

VOLAILLES

Un règlement européen régit les mentions "fermier élevé en plein air" et "fermier élevé en liberté". Il fixe le nombre d'animaux au mètre carré et l'âge de l'abattage.

Sans formalités particulières, vous pouvez utiliser le terme "ferme" ou "fermier" si votre production ne dépasse pas 10 000 volailles par an, et seulement en cas de vente directe à la ferme ou de vente à un détaillant exerçant dans la même localité ou la commune voisine.

Ce n'est que dans le cadre d'un label de qualité que vous pourrez vendre avec ces termes à un détaillant plus éloigné ou à des intermédiaires. Il en est de même pour la vente ambulante ou par correspondance.

OEUFS

Les œufs sont "fermiers" s'il sont vendus par le producteur ou si le nom de l'exploitant et l'adresse sont mentionnés sur l'emballage. De-



Pour qu'un fromage soit étiqueté "fermier", il doit être fabriqué sur la ferme et le lait doit provenir des vaches élevées sur l'exploitation.

puis l'arrêté du 2 mai 2009, vous devez en faire la déclaration au Préfet et à la Direction départementale des territoires. Le terme s'applique lorsque les poules pondeuses sont élevées selon le mode de production biologique ou en plein air. Vous aurez droit à un maximum de 6 000 poules. Les œufs sont triés manuellement et tous les jours.

FROMAGES

Pour les productions fromagères, le terme "fermier" est réservé au fromage dont la fabrication se fait de manière traditionnelle. Le lait doit provenir du troupeau de l'exploitant et la fabrication doit avoir lieu sur l'exploitation. La vente se fait directement au consommateur final. Cependant, le fromage fabriqué de façon fermière et collecté puis affiné par un affineur peut porter l'indication "fermier".

CHARCUTERIE

Concernant la charcuterie, le terme "fermier" s'applique à des produits fabriqués sur la ferme et provenant d'animaux élevés sur l'exploitation. Ils doivent subir un mode de fabrication traditionnelle et être vendus au consommateur final.

LES SIGNES DE QUALITÉ

Pour vous démarquer des autres produits, vous pouvez choisir de produire selon une charte de qualité se rapportant à un label ou sous couvert d'une AOC (Appellation d'origine contrôlée).

L'AOC correspond à un terroir bien défini et à une démarche collective. La demande sera faite auprès de l'INAO (Institut national des appellations d'origine). Les volailles de Bresse, le crottin de Chavignol ou le Comté bénéficient d'une AOC.

Les labels sont gérés par un groupement qualité et contrôlé par un organisme certificateur indépendant. Le plus connu est le Label Rouge.

L'utilisation du terme "montagne" peut être porté sur les produits issus des régions dites de montagne, délimitées par une loi de février 2005. Les produits doivent être fabriqués, affinés et conditionnés dans la zone définie. Les matières premières servant à nourrir les animaux doivent également provenir de la zone, ainsi que les denrées rentant dans la fabrication des produits.

A SAVOIR

✓ **Label Rouge :** le terme "fermier" doit correspondre à une exploitation familiale, avec un mode de production défini, contrôlé et attestant d'une qualité supérieure grâce notamment à des tests de goût. Les produits servant à nourrir les animaux doivent provenir directement de la ferme ou des fermes avoisinantes, à condition que le producteur puisse avoir un contrôle sur ces produits.

✓ **Le terme "miel fermier"** est qualifié d'abusif car le propriétaire des ruches n'a aucune influence sur la qualité du miel récolté.

✓ **Les produits fermiers** sont de plus en plus prisés par les consommateurs, ce qui entraîne parfois un étiquetage abusif des produits.

✓ **Certains produits comme les fromages, les œufs, les volailles ou encore la charcuterie** sont réglementés quant à l'appellation "fermier" ou "produit sur la ferme".

✓ **Pour les autres produits,** c'est à vous de vous démarquer des appellations abusives en expliquant vos modes de production et de fabrication au consommateur.

La consommation

Une enquête réalisée sur plusieurs régions françaises laisse entrevoir une embellie pour les produits fermiers. De plus en plus de ménages achètent des produits de proximité. Un dialogue s'installe entre producteurs et consommateurs.

52

En 2006, les chambres d'agriculture de Bourgogne, Bretagne, Ile-de-France, Rhône-Alpes et Poitou-Charentes, ainsi que le Centre d'étude et de ressources en diversification agricole (CERD), ont été retenus par le ministère de l'Agriculture et de la Pêche pour mener une enquête sur la consommation des produits fermiers. L'objectif était d'appréhender les potentialités du marché, les possibilités d'installation et le développement des exploitations en production fermière. La dernière étude datait de 1994. L'étude réalisée en 2006 favorise une vision globale de l'évolution de la consommation depuis 1994. Elle montre aussi les disparités régionales. Les enjeux sont d'élaborer une stratégie de communication autour des "produits fermiers" et "de la ferme" dans l'ensemble de ces régions et de répondre aux attentes des consommateurs. Ceux-ci recherchent de plus en plus des produits authentiques et de qualité. La production fermière fait l'objet d'enjeux importants. Devant l'engouement des Français pour les produits fermiers, les producteurs peuvent attendre une valeur ajoutée sur leur exploitation en communiquant sur ce genre de produits. Cela pourrait entraîner le maintien et la création d'emplois. Il est possible d'imaginer un aménagement du territoire tenant compte de ces enjeux. Ainsi, le maintien d'exploitations notamment dans des zones agricoles défavorisées ne paraît pas utopique.

DES CONSOMMATEURS DEMANDEURS

L'enquête menée sur le territoire français révèle que 70 % des personnes interrogées répondent Oui à la question : Avez-vous déjà acheté des produits fermiers ? L'achat des produits fermiers est lié à la tradition gastronomique de la France. Mais la consommation dépend aussi de l'offre qui est différente en fonction de la zone géographique ou de la région dans laquelle on se trouve. Les habitudes alimentaires entrent en jeu dans l'acte d'achat. Ainsi, les moins de 30 ans achètent beaucoup moins de produits fermiers que leurs aînés. Il est donc important d'avoir une communication efficace et constamment présente sur le marché. La question de confiance est importante dans l'acte d'achat. L'étude révèle que le consommateur at-



tache moins d'importance à un label qu'à la relation qu'il a avec le producteur.

Les lieux d'achat des produits fermiers restent traditionnels : en ferme (22,42 %) ou sur le marché (35,1 %), mais les grandes surfaces (19,98 %) sont en troisième position. Les marchés, la vente sur la ferme et les points de vente collectifs sont plutôt fréquentés par des personnes vivant en milieu rural ou péri-urbain. Les consommateurs achetant en grande surface ont moins de 50 ans.

DES PRODUITS QUI ONT LE VENT EN POUPE

Certains produits fermiers sont particulièrement appréciés. Il s'agit des volailles, lapins et oeufs. Les produits laitiers sont également prisés mais plutôt les fromages secs de vache et de chèvre. Les autres produits laitiers sont moins consommés. Les fruits et légumes frais connaissent un bon succès. La fréquence de consommation de légumes frais est régulière. Les consommateurs achètent aussi des préparations à base de fruits et légumes, comme les confitures par exemple.

A SAVOIR

✓ Les acheteurs déclarent acheter au moins huit produits différents dont quatre régulièrement.

✓ Le marché des produits fermiers est passé de 59,6 % en 1994 à 68,7 % en 2006 sur l'ensemble des achats alimentaires.

✓ L'étude complète est disponible au CERD, Centre Jean Sallonyer, rue Pierre Mendès-France, 58120 Château-Chinon ou en ligne : www.centre-diversification.fr

Type de produits fermiers consommés	Pourcentage d'achat parmi les personnes qui achètent des produits fermiers
Poulets et œufs, bovins	+ de 60 %
Fromages secs de vache ou de chèvre	+ de 65 %
Légumes frais	96% des pers. consommant des légumes
Fruits	85 %
Jus de fruits et confitures	10 %
Miel et produits à base de miel	18 %
Porcs et charcuteries	19,4 %
Produits à base de céréales (surtout le pain)	3,6 %
Viandes bouchères	14 %

Près de 40% des acheteurs de produits fermiers déclarent en acheter au moins une fois par semaine. Leur budget représente 836 € par an, soit 17,8 % du budget alimentaire de ces acheteurs (données CERD). D'après l'étude menée par la Chambre d'agriculture de Rhône-Alpes, le budget moyen est de 91 € par mois, soit 20 à 25 € par semaine. D'après cette même étude, le nombre de personnes au foyer n'influence pas le montant de l'achat.

Poneys et chevaux

Il existe différentes orientations dans la production de poneys et chevaux. Il est possible d'élever des chevaux de course, de sport, de loisirs ou de travail.

Le choix de la race donne une indication sur l'orientation de l'élevage. Certaines races sont utilisées dans diverses disciplines. Ainsi le cheval de trait refait son apparition pour certains travaux agricoles. Mais il est aussi très utilisé dans le cadre des loisirs et de la compétition d'attelage. En fonction de la morphologie sélectionnée, l'éleveur orientera sa production pour une utilisation particulière.

L'ÉLEVAGE DES CHEVAUX

Beaucoup d'amateurs élèvent des chevaux et poneys. Cela ne veut pas dire qu'ils le font de façon superficielle. Ils peuvent avoir une grande expérience et élever des chevaux de qualité. Mais ils n'ont pas de statut social se rapportant à leur activité. Pour avoir le statut d'exploitant agricole, il faut posséder soit une demié SMI (Surface minimale d'installation), qui correspond à 17,5 ha, soit y consacrer plus de 1 200 heures par an. Le secteur économique du cheval est désormais reconnu comme une activité agricole à part entière. A ce titre, les jeunes agriculteurs (moins de 40 ans) peuvent bénéficier de la DJA

(Dotation aux jeunes agriculteurs) s'ils remplissent toutes les conditions. Les Chambres d'agriculture sont en mesure de les renseigner.

Si le travail est très varié, il demande beaucoup de compétences. Nous verrons plus loin les connaissances techniques à intégrer. Il faut aussi apprendre à commercialiser ses produits, se créer des réseaux, faire des relations publiques en participant à des manifestations, etc. Il sera important de bien gérer les stocks d'alimentation, de prévoir les soins de maréchalerie et les soins vétérinaires appropriés.

Une bonne santé physique est nécessaire pour la manipulation des équidés, le curage des boxes, la confection ou la réfection des clô-



L'attelage est à nouveau très prisé, même en compétition.

tures. Le travail s'effectue en majorité à l'extérieur et par tous les temps !

Si vous décidez de valoriser vous-même vos produits, il vous faudra être un bon cavalier. Le temps de travail par animal est dans ce cas très augmenté. Il faut compter entre une heure et une heure et demie par cheval travaillé.

MAÎTRISER LA REPRODUCTION

Pour que les produits de vos poulinières aient de la valeur, il faut choisir les reproducteurs en fonction de l'orientation de l'élevage. Une poulinière et un étalon se choisissent selon leurs aptitudes à la course, aux différents sports équestres ou leur destination pour les loisirs.

L'orientation de l'élevage donne des indications sur les moyens financiers, plus ou moins importants, à mobiliser. Monter un élevage de course de qualité demande beaucoup plus d'investissements que de démarrer un élevage de chevaux de loisirs.

Il faut ensuite être capable de choisir les reproducteurs en fonction de leur conformation et de leurs aptitudes. L'expérience de l'éleveur est d'autant plus importante dans ce domaine qu'il s'agit de chevaux de course ou de chevaux et poneys de sport.

Se rapprocher des Haras nationaux permet d'avoir des conseils techniques et de connaître la réglementation concernant les périodes de monte, l'âge de la saillie, les obligations en matière d'identification.

Il est indispensable d'établir un planning pour le suivi des juments, de détecter les chaleurs, de noter les dates d'échographies, et éventuellement de retour à la saillie, si elles ne sont pas pleines la première fois.

En fonction de l'étalon, vous aurez le choix entre différents types de saillies. La décision se prend en tenant compte du tempérament de la jument.

■ La saillie en liberté

Il s'agit d'une monte naturelle. La jument et l'étalon sont mis en présence dans un pré. Le plus souvent la jument se retrouve au sein d'un troupeau de poulinières sous la coupe d'un étalon. Elle est gardée quelques jours et l'éta lonnier surveille que la saillie est effectivement réalisée. Ce genre de saillie demande une jument coopérante avec un bon caractère. Elle présente des risques pour la jument. Elle peut recevoir un coup de pied d'une autre jument ou de l'étalon lui-même. Elle a l'avantage de se faire au moment où la jument est prête, et présente un bon taux de réussite.

A SAVOIR

✓ Le statut d'exploitant agricole n'est pas automatique. Vous devez vous renseigner auprès de la Chambre d'agriculture de votre département pour en connaître les formalités.

✓ L'élevage des chevaux demande une grande dextérité et une bonne condition physique.

✓ Il est indispensable de prendre une orientation précise pour votre élevage afin de commercialiser au mieux les produits.

✓ Sur le marché du cheval, vous risquez d'être concurrencé par des amateurs, qui n'ayant pas de soucis de rentabilité, peuvent vendre de très bons produits, beaucoup moins chers que les vôtres.

✓ Il est difficile de savoir combien vaut un cheval. Tout dépend de la demande que vous aurez.

✓ Démarrer un élevage de chevaux demande un apport financier important pour les investissements. Il faut également prévoir une trésorerie conséquente.

✓ Les poneys sont en général plus rustiques que les chevaux et leur entretien revient moins cher.

✓ Certaines races de poneys (connemara, Français de selle, welsh) se vendent aussi chers que les chevaux s'ils ont des aptitudes sportives.



La sélection se fait en fonction du type d'utilisation envisagée pour la production.

■ L'insémination artificielle

Les Haras nationaux et les propriétaires d'étalons de grande qualité proposent des inséminations artificielles. Ceci permet d'économiser un étalon qui est beaucoup demandé. La méthode offre l'avantage d'obtenir des semences d'un étalon éloigné du lieu d'élevage. Elle demande une grande dextérité et se fait par un vétérinaire, dans des lieux réservés à cet effet (en général dans les stations de monte des Haras nationaux). La jument doit être en parfaite santé. La technique est de mieux en mieux maîtrisée. Mais les taux de réussite sont toutefois plus faibles que lors d'une saillie en présence des reproducteurs.

■ Un étalon agréé

Pour qu'un poulain ait un pedigree, il faut que l'étalon soit agréé à la monte publique. Cet agrément est donné par l'association de la race de poney ou de cheval et par les Haras nationaux. Les agréments diffèrent en fonction des races.

■ La gestation

Quand la jument a été saillie, il faut l'échographier afin de vérifier si elle est pleine. Il s'agit ensuite de suivre la gestation en évitant le stress et en donnant une alimentation appropriée. La surveillance sera plus assidue en fin de gestation. La durée de gestation est de 11 mois.

■ Le poulinage

La date du poulinage est repérée en fonction de la date de la saillie. Mais selon la jument, la mise bas peut être retardée de 15 jours à un mois. Certains indices annoncent un poulinage proche aux éleveurs avertis : montée du lait, inquiétude de la jument, etc. Dans tous les cas, il vaut mieux être présent au moment du poulinage. Celui-ci est très rapide et s'il faut intervenir, il s'agit de le faire très vite. Pour éviter les longues nuits de veille, certains éleveurs optent pour la ceinture de poulinage, qui par un système électronique, leur indique dans la maison que la jument se couche pour pouliner. Dans les heures qui suivent la venue au monde du poulain, il faut lui apporter les premiers soins et vérifier qu'il tète sa mère. La prise du colostrum (lait de fin de gestation) est importante pour l'immunité du poulain. Si la jument met bas à l'extérieur, on évitera de laisser le poulain sous une pluie froide dans les heures qui suivent la naissance. D'où l'importance d'avoir préparé un box très propre pour rentrer jument et poulain en cas de nécessité.



Choisir une bonne poulinière, c'est choisir un caractère et des fonctions maternelles.

L'ÉLEVAGE DES POULAINS

L'élevage des jeunes poulains commence par leur suivi dès la naissance. L'éducation débute le premier jour de naissance. A 6 mois, il faut faire le sevrage et s'assurer que le poulain reste familier à l'homme. Il ne s'agit pas de considérer le poulain comme une peluche avec laquelle on s'amuse. Il faut une éducation basique qui permettra de manipuler les jeunes en toute sécurité pour eux et pour vous.

Le débouillage se fait entre 18 mois et 3 ans en fonction de la race et de la destination de l'équidé.

■ L'identification

Tout équidé doit être identifié et pucé avant le 31 décembre de son année de naissance et obligatoirement avant le sevrage. Il s'agit d'introduire une puce électronique dans l'encolure du poulain et de relever son signalment. L'acte peut être réalisé par un vétérinaire agréé ou par un agent des Haras nationaux. A partir de ce moment-là, l'équidé dispose alors d'un livret d'accompagnement qui ne le quittera plus jusqu'à sa mort.

Le signalment sera confirmé à l'âge de 18 mois. Tous les actes seront portés sur le livret d'accompagnement du poulain et validés par les Haras nationaux.

■ Le débouillage

On appelle débouillage le premier dressage du cheval ou du poney dans la pratique de destination.

Le débouillage se fera par l'éleveur lui-même, s'il est compétent pour cela, ou par un tiers. Un centre équestre, une écurie de course ou un centre d'attelage peuvent s'en charger.

Le fait de sous-traiter cette prestation augmente le prix de revient du produit, mais garantit un débouillage réussi, condition très importante pour la bonne suite du dressage.

■ Les concours d'élevage

Les Haras nationaux et les associations de race réalisent régulièrement des concours d'élevage. Ces concours sont destinés à valoriser les reproducteurs et les produits. Des concours départementaux, régionaux et nationaux ont lieu chaque année.

Tous les renseignements sur les dates et les lieux de ces manifestations sont à prendre auprès des Haras nationaux qui connaissent les différentes associations et syndicats d'élevage.

ADRESSES UTILES

- OESC (Observatoire économique et social du cheval)

Domaine de l'Isle Briand
49220 Le Lion-d'Angers
Tél. : 03.41.18.22.28
www.harasnationaux.fr

- UNIC (Union interprofessionnelle du cheval)
9, rue Rougemont
75009 Paris
Tél. : 01.53.34.17.50
www.chevalunic.fr

- Haras nationaux - SIRE
Route Troche - BP 3
19230 Arnac-Pompadour
Tél. : 05.55.73.83.83
www.ghn.com.fr

- Ecole nationale d'équitation
Rue Terrefort - BP 207
49400 Saint-Hilaire-Saint-Florent
Tél. : 02.41.53.50.50
www.cadrenoir.fr

- Les Haras nationaux - Direction développement médiathèque du cheval et librairie spécialisée
16, rue Claude Bernard
75231 Paris cedex 05
Tél. : 01.44.08.18.65
www.harasnationaux.fr

- GHN (Groupement hippique national)
Saint Maurice
41600 Lamotte-Beuvron



Faire connaître son élevage, c'est aussi participer à des concours de modèles et allures.

58

La vente aux enchères se pratique couramment dans le monde des courses.



GESTION ET COMMERCIALISATION

■ Les investissements

L'acquisition des reproducteurs représente un budget important. Que vous décidiez de vendre les poulains dressés ou pas, la rotation des capitaux est lente. Dans ce cadre, la renommée de l'élevage y est pour beaucoup. Il est donc intéressant de choisir de bonnes origines pour ses reproducteurs et de montrer ses produits en concours d'élevage.

Il est difficile de donner un prix d'achat pour une poulinière. Il dépend de la race et de la renommée de celle-ci. Pour l'acquisition ou la location des terres, vous devez compter un hectare de terre par cheval. Attention, à raison d'un poulain par an, le cheptel va augmenter rapidement. Tous vos poulains ne seront pas vendus à 18 mois et vous allez conserver quelques pouliches pour renouveler les poulinières. Il est conseillé de ne pas investir dans un nombre trop important de poulinières au départ.

Les chevaux et poneys vivent très bien dehors toute l'année pourvu qu'ils aient de la nourriture en conséquence et à boire.

Mais il faut prévoir des boxes pour rentrer les poulains en cas de mauvais temps, ou les chevaux malades. Vous pouvez également choisir de faire pouliner au box.

La moyenne des investissements pour démarrer un élevage de chevaux est de 33 000 €, hors achat du cheptel (étude du Centre d'étude et de ressources sur la diversification en 2003). Ils correspondent en général à l'amélioration des infrastructures et à l'achat d'un véhicule de transport.

Si vous choisissez de produire vous-même votre fourrage, il faudra investir dans du matériel agricole : tracteur, faucheuse, faneur, endaineur, presse, remorques etc.

Coûts en alimentation pour l'éleveur

Aliments	Foin	Avoine	Orge	Aliments composés	Compléments
Coût à l'année par cheval (€)	155	115	125	245	340

Ce tableau est indicatif.

L'alimentation varie en fonction du type de cheval, de son âge et de sa destination (source Conseil du cheval en Bourgogne).

■ Vendre son produit

La vente demande à l'éleveur de préparer correctement son produit. L'animal sera toiletté et présenté en main, au licol dans un premier temps. Il sera ensuite présenté en mouvement : soit en liberté dans un rond de longe ou un manège, soit monté, attelé, s'il est déjà dressé.

Si la vente se réalise, le futur propriétaire peut demander une visite vétérinaire qui lui assure la bonne santé du poulain et des radios des membres qui pourraient révéler un vice caché.

Pour finaliser la vente, il faut que le vendeur signe la carte de propriété introduite dans le livret d'accompagnement, mentionnant qu'il vend bien son produit à la personne désignée. Le nouveau propriétaire renverra cette carte au service des Haras nationaux qui éditera une nouvelle carte à son nom.

■ Les marges

En fonction du type d'élevage, les risques ne sont pas les mêmes. Si vous destinez votre élevage au sport, les marges seront plus importantes, mais les charges aussi et vous prenez donc plus de risques.

En effet, nul ne vous dit que votre cheval trouvera acquéreur, ou qu'il sera performant, quelle que soit la sélection que vous effectuez.

Vendre un cheval de sport suppose de se constituer un réseau et de bien connaître la filière.

Attention : la vente des animaux à trois ans demande plus de trésorerie qu'à 6 mois.

■ Les différentes orientations d'un élevage

Les principales utilisations du cheval et du poney sont les suivantes :

- La course

Elle concerne uniquement quelques races de chevaux. En France, il s'agit essentiellement des pur-sang pour le galop, des AQPS (Autre que pur sang) pour les courses d'obstacles et des trotteurs pour les courses de trot monté et attelé.

- Le sport

Les chevaux et les poneys de sport peuvent être employés pour le saut d'obstacles, le concours complet, le dressage, le horse-ball ou l'endurance en fonction de leurs capacités.

- Le loisir

La première qualité d'un cheval de loisir est d'avoir bon caractère et de ne pas être peureux. Il sera employé pour la promenade et la randonnée.

LIVRES

✓ *Les formations au métier du cheval*
Editions Seppar

✓ *Les acquis de la recherche, les besoins du terrain*
CEREDPA 1992

✓ *Insémination artificielle équine*
Institut du cheval
(Les Haras nationaux)

✓ *Le poulain, croissance et développement*
Les Haras nationaux

✓ *Gestion de la jument*
Les Haras nationaux

✓ *Reproduction en liberté chez la jument*
Les Haras nationaux

✓ *Le cheval, techniques d'élevage*
Les Haras nationaux

✓ *Le cheval, reproduction, sélection, alimentation, exploitation*
Inra

✓ *Le cheval partenaire*
Michel Macé

✓ *Le GHN (Groupement hippique national) édite des publications sur la gestion, la fiscalité, le droit, etc.*

- L'école

On ne demande pas aux chevaux d'école d'être de grands champions, mais d'être capables d'accompagner le cavalier dans l'apprentissage des différentes disciplines.

- L'attelage

Un cheval attelé peut être destiné aux loisirs ou au sport. Il existe des concours d'attelage. Certains agriculteurs réutilisent la traction animale. Dans ce cas les chevaux sont plus lourds que ceux destinés au sport ou aux loisirs.

■ La fiscalité

L'élevage de chevaux et poneys relève du régime des bénéfices agricoles. La TVA est de 5,5% sur la vente des produits.

■ Augmenter la rentabilité de son élevage

Afin d'avoir un apport de trésorerie régulier et d'augmenter les marges, certains éleveurs ajoutent à leur production une autre activité.

La pension de chevaux, si vous disposez d'infrastructures et de terres agricoles en suffisance, peut apporter un complément intéressant. Offrir des prestations de tourisme équestre, de débouillage ou de dressage de chevaux est une autre solution si vous êtes déjà un cavalier averti.

Evaluation de la marge brute moyenne

Selon le référentiel du cheval de sport édité par le Ministère de l'Agriculture et le CEREOPA (Centre d'études et de recherche sur l'économie et l'organisation des productions animales)

Produits en €	Vente à 6 mois	Vente à 3 ans, débouillé
Vente	1 600,71	2 667,86
Produit de réforme (sur 10 ans)	91,47	91,47
Primes (au naisseur, concours, hors prime PAC)	295,75	327,77
TOTAL PRODUITS	1 987,94	3 087,09
Alimentation	398,65	926,74
Frais de production (saillie)	533,57	533,57
Frais vétérinaires	311,76	445,15
Alimentation	398,65	926,74
Travaux de tiers (maréchalerie, bourrellerie, clôtures, etc)	109,61	165,56
Autre (transport, assurance)	182,94	259,16
TOTAL CHARGES	1 536,53	2 490,25
MARGE BRUTE	451,40	596,84

LA FORMATION

La formation aux métiers du cheval commence en général par un apprentissage du cavalier. Il débute dans le domaine des loisirs. C'est souvent parce que l'on se découvre une passion pour les chevaux que l'on veut faire de l'élevage. Toutefois le métier d'éleveur n'est pas à prendre à la légère. Passer d'un loisir à la réalité d'un métier qui vous fera gagner votre vie n'est pas aussi simple. Il existe des centres de formation dispensant une formation longue, mais ils sont peu nombreux. Ces formations concernent le BPA (Brevet professionnel agricole) option "Elevage de chevaux". Certains CFPPA (Centre de formation professionnel en production agricole) dispensent également de la formation pour adultes. Les spécialisations concernent l'élevage et le tourisme. Les services des Haras nationaux jouent un rôle important de conseil auprès des éleveurs. L'Ecole nationale d'équitation propose des formations courtes spécialisées en droit, gestion, fiscalité, médecine équine et sportive.



Mettre un jeune cheval ou poney au travail, c'est augmenter sa valeur.

SE FORMER

Pour connaître les centres de formation près de chez vous, adressez-vous à la Chambre d'agriculture de votre département.

✓ LPA (Lycée professionnel agricole)
7, rue du Champ de Foire
21140 Semur-en-Auxois
Tél. : 03.80.97.15.95
www.legtasemurchabillon.free.fr

✓ CFPPA La Barotte
Route de Langres
21400 Châtillon-sur-Seine

✓ CFPPA Morvan Formation
Rue Mendès-France
58120 Château-Chinon
Tél. : 03.86.79.49.30
www.cfppadumorvan.pronde.net

✓ CFA des Ardennes
Route de Nouvion
08300 Rethel
Tél. : 03.24.39.60.20
cfa.ardennes@educagri.fr

✓ CFA d'Yvetot
BP 164 - Route de Caudebec
76190 Auzebosc
Tél. : 02.35.95.51.10
www.cfa.yvetot.educagri.fr

✓ Maison familiale
et rurale d'éducation
La Roche Ploquin
37800 Sepmes
Tél. : 02.47.65.44.63
www.mfrsepmes.fr

✓ CFPPA de Saint-Affrique
La Cazotte de Boumac
12400 Saint-Affrique
Tél. : 05.65.98.10.35
www.cfppa-saintaffrique.org

✓ AFASEC (Association
formation sociale écuries
de courses)
Domaine de Grosbois
94470 Boissy-Saint-Léger
Tél. : 01.45.69.23.43
www.afasec.fr

Races de poneys et chevaux élevés en France

Race	Cheval ou poney	Orientation
Cheval de selle français	Cheval	Sport, loisirs
AQPS	Cheval	Course
Pur-sang anglais	Cheval	Course
Trotteur français	Cheval	Course
Anglo-arabe	Cheval	Sport, loisirs
Pur-sang arabe	Cheval	Sport, loisirs
Merens	Cheval	Loisirs, travail
Auxois	Cheval	Loisirs, sport, travail
Percheron	Cheval	Loisirs, sport, travail
Comtois	Cheval	Loisirs, sport, travail
Connemara	Poney	Sport, loisirs
Welsh	Poney	Sport, loisirs
Français de selle	Poney	Sport, loisirs
New forest	Poney	Sport, loisirs
Dartmoor	Poney	Sport, loisirs
Shetland	Poney	Loisirs
Landais	Poney	Sport, loisirs
Hafflinger	Poney	Sport, loisirs
Islandais	Poney	Loisirs
Fjord	Poney	Loisirs



Le poney connemara est une monture polyvalente qui convient aussi bien à un enfant qu'à un adulte. Il peut être utilisé pour le loisir ou pour la compétition.

Témoignages d'éleveurs : Stéphane et Isabelle Jault

A Savigny-Pol-Fol, dans le Sud-Morvan, près de Luzy, un couple, passionné d'élevage, a commencé son élevage de poneys avec 28 hectares en 1997. A l'époque, il était ce que l'on appelle double actif. C'est-à-dire qu'il cotisait à la MSA en tant qu'exploitant agricole et était inscrit à l'URSSAF en tant que salarié. Il était alors technico-commercial chez un fabricant d'aliments pour bétail. En 2003, Isabelle, sa femme, jusqu'alors commerçante, s'installe aussi. Ils créent une EARL (Exploitation agricole à responsabilité limitée).

A parcours atypique, projet atypique : ces éleveurs ont choisi d'élever des poneys Connemara et de créer un atelier bovins, avec une vente en directe de la totalité de leur production. Si Stéphane avait déjà une formation agricole, Isabelle a dû reprendre le chemin de l'école afin d'obtenir un BEPA axé sur l'élevage. Cela fait maintenant une vingtaine d'années que les poneys de Séguret sont connus et reconnus. En effet, en véritables passionnés, Isabelle et Stéphane passaient tout leur temps libre à élever et mettre en valeur leurs produits déjà bien avant d'en faire leur métier. Mais pour l'atelier bovin, les 28 ha utilisés par les poneys, ne suffisaient pas. C'est l'opportunité soudaine de pouvoir reprendre 50 ha qui a permis au couple de s'installer.

L'élevage des poneys Connemara est une activité à part entière dans l'exploitation. Isabelle et Stéphane possèdent également des étalons et reçoivent des poulinières d'éleveurs extérieurs à la saillie. C'est la détermination des éleveurs en termes de sélection, qui a donné une véritable image de qualité à leur élevage. Ils vendent leurs produits en France et en Europe, et sont très souvent primés en concours d'élevage. Sur un chiffre d'affaires de 150 000 euros pour la totalité de l'exploitation, un tiers concerne l'élevage des poneys. Stéphane estime la marge de l'élevage Connemara à 40 % du CA correspondant à cette activité (environ 50 000 euros). Six à sept poulains sont vendus chaque année. A cela s'ajoutent les gains de l'activité générée par les étalons (saillies et pensions des mères). Bien sûr, l'atelier bovins a demandé de gros investissements et vient amputer ces résultats. « Mais avec la construction du bâtiment pour les bovins, nous avons pu récupérer de la place pour le sevrage des poulains », explique Stéphane. « Les investissements pèsent d'un côté, mais soulagent le travail d'un autre côté... De même, notre tracteur sert aussi pour les chevaux. »

D'amateurs, Isabelle et Stéphane sont passés professionnels avec brio. Il faut dire que leurs compétences en marketing les a beaucoup aidés à faire connaître leur élevage. Aujourd'hui, pour rien au monde, ils ne changeraient de statut.

Isabelle et Stéphane Jault ont réussi à mettre leurs produits en valeur. Ils sont connus à travers toute la France pour la qualité de leurs poulains.



© Isabelle Jault

Porcs de plein air

Contrairement aux porcheries industrielles qui ont beaucoup fait parler d'elles, la production de porcs de plein air bénéficie d'une bonne image auprès des consommateurs.

L'élevage de porcs de plein air est une alternative plus écologique qui respecte le bien-être de l'animal. Elle présente l'avantage d'être moins lourde en investissements. Les conduites d'élevage de porcs ont largement évolué ces dernières années, même en plein air. C'est un mode de production approprié si vous souhaitez engraisser des petits lots de porcs, pour transformer, et faire de la vente directe, par exemple. Les animaux sont parqués dans des prés et logés dans de petits bâtiments adaptés.

Il existe plusieurs intérêts à cette forme d'élevage :

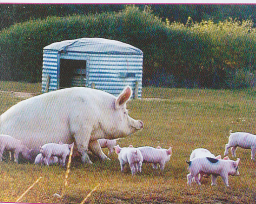
- le coût réduit des investissements
- le confort des animaux qui sont élevés en liberté
- pas de problème de lisier (liquide provenant des excréments et de l'urine)
- pas de problème d'odeur (ce ne sont pas les cochons qui sentent mauvais, mais leur lisier).

Il conviendra de choisir une région où les usines d'aliments sont présentes, de façon à limiter les coûts de transport, sauf si vous envisagez de produire la nourriture de vos animaux. Dans ce cas, il convient d'ajouter aux investissements la mise en culture de terres pour la production des céréales nécessaires à l'élevage.

Il faudra se soucier du sous-sol géologique afin de savoir si celui-ci supportera l'élevage de porcs de plein air. Cherchez des sols peu drainants, qui se détériorent moins vite et qui favorisent le maintien de l'herbe sur la parcelle. Pensez également aux possibilités de vente près de chez vous.

LA CONSOMMATION

Le porc est la première viande consommée en France, en Europe et dans le monde. Toutes les parties du porc ont une utilité, que ce soit pour la consommation humaine ou pour l'industrie. Tuer un porc, c'est avoir de la graisse pour faire la cuisine (saindoux) et de la charcuterie sous de multiples formes et



© Plein Air Concept

notamment séchée, ce qui donne la possibilité de conserver sans froid. Enfin, cela procure de la viande fraîche, ou salée pour une conservation plus longue.

A l'achat, la viande de porc est beaucoup moins chère que le bœuf, et en temps de crise, c'est une notion non négligeable. En 2005, la consommation était de 34,3 kg par personne en France. Avec 21,3 millions de tonnes consommées chaque année, notre pays est au 4^e rang européen parmi les pays consommateurs de porc.

ORGANISATION DE LA PRODUCTION

Traditionnellement, les porcs sont élevés dans le grand Ouest de la France. La région concentre les trois quarts des effectifs porcins et de la production de porcs charcutiers. La filière est très structurée. On trouve en amont les fournisseurs d'aliments et de matériaux pour l'élevage, et en aval les abatteurs et transformateurs. Au centre, se trouvent les producteurs chez lesquels se répercutent les aléas des autres maillons de la chaîne. Cependant, les efforts réalisés à chaque niveau de la filière ont contribué à développer la consommation de viande de porc et des produits transformés. 90 % des éleveurs sont adhérents de groupements de producteurs de porcs.

Jusqu'à présent, les résultats des éleveurs de porcs de plein air étaient inférieurs à ceux des autres types d'élevage. La différence est due à un taux de perte plus important lors des naissances. Mais les efforts de recherche et de développement sur cette technique commencent à porter leurs fruits. L'élevage de porcs de plein air pourrait devenir une solution d'avenir. Par ailleurs, le fait d'ajouter un atelier de transformation et de vente directe apporte une véritable plus-value à l'élevage, renforcée par la bonne image dont bénéficie la production auprès des consommateurs.

Il existe plusieurs sortes d'ateliers de porcs de plein air :

- des ateliers de naisseurs
- des ateliers naisseurs / engraisseurs
- des ateliers engraisseurs seuls.

Pour faire un porc charcutier, il faut l'engraisser pendant au moins 6 mois.

ORGANISATION TECHNIQUE

Concernant le temps de travail, on compte 15 heures par an et par truie pour une vente au sevrage (8 kg) des porcelets. Comptez 30 % de variation sur ce temps en fonction du mode de travail.

A SAVOIR

✓ Sur une carcasse de porc, 30 % sont consommés en viande fraîche, les 70 % restants sont transformés en charcuterie.

✓ En moyenne, les Français consomment 34,3 kg de porc par an et par personne.

✓ 21,3 millions de tonnes de viande de porc sont consommées chaque année en France.

✓ Il faut compter 1 hectare par lot de 60 porcs.

- L'élevage se fait en bandes (un lot homogène en âge). Le nombre dépend de la grandeur des parcs et du projet de développement de l'élevage.

- On achète une bande toutes les trois semaines, ou toutes les six semaines.

- L'engraissement dure au moins 5 mois.

- Compter un vide sanitaire de 15 jours entre deux bandes.

✓ Les limites des parcelles doivent se trouver au moins à :

- 100 m de toute habitation
- 50 m des points de prélèvement d'eau pour l'alimentation humaine
- 35 m des puits et cours d'eau si la pente du terrain est inférieure à 7 %
- 50 m des cours d'eau si la pente est supérieure à 7 %
- 200 m d'un lieu de baignade.

✓ Chaque reproducteur dans l'élevage doit être identifié individuellement.



© Plain Air Concept

Des bâtiments post-sevrage dans un élevage bio.

LA SURFACE NÉCESSAIRE

Prévoyez assez de terrain pour faire au moins une rotation tous les deux ans de la surface totale occupée par les animaux. Quelques surfaces supplémentaires peuvent être utiles en fonction de l'état des autres terrains ou de l'obligation d'avoir un peu plus d'animaux à certaines périodes. A chaque rotation, les terres sont remises en culture. On compte entre 50 et 250 m² par porc en fonction du terrain. Pour les parcs de truies gestantes et saillies, fixez-vous un minimum de 700 à 800 m² par animal. Il est préférable d'individualiser les parcs maternité. Prévoyez dans ce cas un minimum de 550 à 600 m² par truie. Il faut clôturer l'ensemble de l'élevage, de façon à fournir une protection sanitaire. Les animaux seront bouclés avec un anneau nasal pour protéger le tapis végétal. Toutefois, en fonction du caractère extensif ou pas de votre élevage, vous pouvez choisir de ne pas les boucler, de façon à ce qu'ils puissent déterrer des racines. Attention, ce mode de fonctionnement abîme considérablement les sols. Une clôture électrifiée est la meilleure solution pour délimiter les parcs. Un seul fil de clôture suffit pour les truies gestantes et les parcs de maternité. En revanche, pour les mâles, plusieurs fils sont nécessaires. Les clôtures électriques fonctionnent parfaitement pour peu que l'on pense à les dégager de l'herbe et des ronces. Il est donc indispensable de couper l'herbe sous les fils.

On appelle chargement, le nombre d'animaux par hectare. Il est limité à 20 animaux. Mais on tiendra compte de la nature du sol pour déterminer le nombre de porcs dans chaque parcelle.

Si les porcelets ne naissent pas sur l'exploitation, il est nécessaire de prévoir une mise en quarantaine. Les nouveaux arrivés seront mis dans un parc à part pendant 40 jours, afin qu'ils n'apportent pas de maladie de l'extérieur. Les animaux doivent disposer d'eau potable. Attention à ce qu'elle ne soit pas gelée l'hiver. La solution la plus efficace est d'enterrer les canalisations pour éviter le gel et de prévoir des abreuvoirs chauffants, mais cela entraîne des coûts d'investissement et du travail supplémentaire pour la mise en place. Il faudra s'assurer que les truies consomment suffisant d'eau, de qualité, afin qu'elles puissent allaiter correctement.

LE LOGEMENT

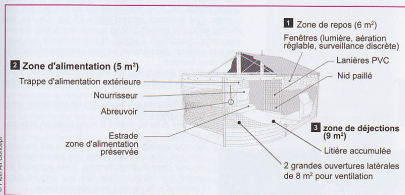
Dans les parcs de maternité, il faut autant de cabanes que de truies. Afin d'éviter les courants d'air pour les porce-

lets, le bardage des niches sera parfaitement hermétique. Il est, en général, réalisé en tôle. En principe, les cabanes sont confectionnées comme une demie lune, mais il est également possible de faire des cabanes circulaires ou trapézoïdales. Ces logements sont prévus pour 10 à 15 porcs à l'engraissement.

Lorsque les truies sont seulement en gestation, on peut prévoir des cabanes pour 5 à 7 truies gestantes.

D'autres types de bâtiments sont disponibles, comme des chalets en bois ou en tôle pour 20 à 30 porcs.

Les porcs ne sont pas forcément des animaux paisibles et il vaut mieux prévoir deux cabanes moins grandes, qu'une seule par parc. Vous éviterez de cette façon les incompatibilités d'humeur et les bagarres.



Un exemple de bâtiment post-sevrage proposé par un constructeur.

L'ALIMENTATION

Comme tous les animaux vivant en plein air, les porcs reproducteurs devront être en très bon état, notamment à l'abord de l'hiver.

Vous les nourrirez soit avec des farines provenant de céréales produites sur l'exploitation, soit avec des aliments spécifiques achetés à un marchand d'aliments. La production de céréales suppose qu'une partie de l'exploitation soit destinée à la culture de celles-ci. Il faut également connaître les techniques de culture. L'aliment peut être distribué à même le sol (sauf s'il s'agit de farine) ou dans

des auges dédiées. Il est préférable de disposer les aliments en ligne, de façon à éviter les bagarres au moment de la distribution.

Pour un aliment standard, on compte 3,5 kg par truie et par jour lorsqu'elle attend la saillie, 2,7 à 3,2 kg en gestation et 6 à 7 kg pendant l'allaitement (données CERD).

La consommation moyenne annuelle est de 1 450 kg d'aliments par truie. Il s'agit d'un aliment complet ou d'une composition de plusieurs farines.

LA CONDUITE D'ÉLEVAGE

L'élevage se fait en bandes, ce que veut dire que l'éleveur dispose de lots différents en fonction des parcelles. Ainsi, pour l'engraissement, il achètera en général un lot de porcelets toutes les trois semaines ou toutes les six semaines. Les animaux pèsent alors 25 kg. On les fait abattre lorsqu'ils pèsent 110 kg au minimum, afin d'avoir des porcs charcutiers. L'achat de porcelets par lots permet une rotation des parcs et un vide sanitaire obligatoire entre deux bandes.

Pour un achat de lots toutes les trois semaines, vous aurez besoin de 8 parcs de 1 ha chacun pour un cheptel de 60 animaux.

Pour un approvisionnement toutes les six semaines, vous disposerez de 4 parcs différents.

L'engraissement dure au moins 5 mois avec un vide sanitaire de 15 jours.

En engraissement, la vaccination n'est en principe pas utile sauf s'il existe une loi sanitaire en vigueur dans le département. Il est conseillé de vermifuger les porcelets dès leur arrivée dans l'élevage, s'ils ne sont pas nés sur place.

En terme de main-d'œuvre, selon que vous aurez ou non un atelier de transformation, et selon le nombre de porcs présents sur l'exploitation, comptez entre une et deux personnes et demie effectuant 35 heures par semaine. C'est la transformation qui prend le plus de temps. Si vous devez employer quelqu'un, envisagez de prendre une personne spécialisée dans la transformation.

LES INVESTISSEMENTS

Ils sont beaucoup moins importants en élevage de plein air. Il faudra cependant prévoir un budget pour le matériel d'élevage : cabanes (ou les matériaux pour les construire), abreuvoirs, tuyau-



© Plein Air Concept

L'élevage de plein air, un atout pour le bien-être animal.

terie, bacs d'alimentation, clôtures. Prenez en compte le budget d'achat pour le cheptel de début et les lots, jusqu'à ce que la production soit commercialisable. Vous ne disposerez de trésorerie qu'à ce moment-là.

■ **En naissance**, il faut compter un investissement moyen de 290 € à 360 € par truie et en engraissement de 65 € à 80 € par place de porc (données CERD).

■ **Pour le cheptel**, un reproducteur s'achète environ 230 € pour une cochette et de 460 € à 610 € pour un verrat.

■ **Un porcelet de 25 kg** pour l'engraissement coûte entre 40 et 55 € (données CERD), mais cela est très fluctuant en fonction du cours du porc.

L'abattage des animaux se fait à la fin de la période d'engraissement. Il faut conduire le porc à l'abattoir, et ramener ensuite la carcasse sur le lieu de transformation. On peut faire réaliser la transformation par une entreprise extérieure. Mais pour un résultat plus personnel, il est préférable de le faire soi-même. Ceci implique un investissement dans un local de transformation, qui est assez conséquent. Comptez environ 615 € au mètre carré pour un local de 50 m² (données CERD).

Il faudra encore ajouter tous les accessoires nécessaires à la transformation et à la vente. Ne pas oublier de prendre en compte le véhicule nécessaire au transport de l'animal à l'abattoir, et éventuellement celui utilisé pour le transport de la viande sur les marchés et points de vente collectifs (véhicule réfrigéré).

Certains départements offrent des subventions à la création d'un élevage de porcs. Cependant, ce type de production n'offre pas de droits européens, sauf dans le cas d'une production sous signe de qualité ou proposant la vente directe sur des circuits courts. Il faut se renseigner auprès des chambres d'agriculture.

LA COMMERCIALISATION

L'élevage du porc en plein air est particulièrement intéressant dans l'idée de produire de la charcuterie fermière. Ce sont tous les produits qui ont comme base la viande de porc. La charcuterie est couramment consommée en France et 71% des Français en achètent régulièrement. Si la consommation de porc dans son ensemble n'évolue pas beaucoup en fonction des revenus, la consommation de charcuterie est favorable aux ménages modestes. Il est donc intéressant de pouvoir offrir une gamme de produits pour tous les revenus. Cependant, la charcuterie bénéficie d'une image défavorable face aux campagnes nutritionnistes. Il est donc important de tenir compte du

ADRESSES UTILES

✓ Pour la formation en transformation de la viande :

- CFPPA de Florac
Atelier agro-alimentaire
9, rue Célestin Freinet
48400 Florac
Tel : 04 66 65 65 62

- EPL Agro
Technopole PH de Vilmorin
BP 249
55006 Bar-le-Duc

✓ Pour en savoir plus :
ITP (Institut Technique du Porc)
149, rue de Bercy
75012 Paris
Tel : 01 40 04 53 44
www.itp.asso.fr

✓ Pour se documenter :
- Document Diversifier
www.centre-diversification.fr
- Plein Air Concept
Z.A. Fondary
43250 Sainte-Florine
Tel : 04 73 54 26 00
Fax : 04 73 54 25 81
lm@pleinairconcept.fr
www.pleinairconcept.fr



Les porcelets sont en sécurité et ne subissent pas de stress.

plan Nutrition Santé et de proposer des produits avec le souci de ces enjeux (moins de sel, moins de gras etc.).

La viande fraîche peut être écoulee de façon linéaire tout au long de l'année, mais vous pouvez regrouper les ventes sur les mois d'octobre/novembre et janvier/février. Tout dépend de votre organisation et des possibilités de main-d'œuvre. Les produits charcutiers secs (saucisson, jambon, etc.) donnent une souplesse à la vente, qui peut être échelonnée dans le temps. Les volumes écoulés en vente directe sont plus importants pour les magasins fermiers situés à l'abord des grandes villes, même si ceux-ci ne sont ouverts qu'à temps partiel. Pour les exploitations plus éloignées, il peut être opportun de privilégier la vente sur les marchés, quitte à employer de la main-d'œuvre pour tenir l'étal.

L'opportunité d'un point de vente collectif n'est pas à négliger. En fonction des possibilités, on privilégiera deux types de vente. Le temps passé à la vente directe n'est pas négligeable (entre 3 et 8,6 heures par porc en moyenne). Le point de vente collectif demande moins de temps que la vente sur le marché.

LE LOCAL DE TRANSFORMATION

Il comporte un espace de cuisson avec un équipement pour la stérilisation, un espace de préparations diverses, un espace de salaison et un local de séchage. Un réfrigérateur ou une chambre froide sont indispensables.

Si vous commercialisez sur place, il est à prévoir en plus un magasin de vente.

Il faut compter 7 heures pour la transformation d'un porc. Mais cela peut être beaucoup moins, ou le double en fonction du mode de transformation. Plus la transformation est élaborée, plus elle demande de temps, mais plus elle apporte de la valeur ajoutée. Vous devrez maîtriser parfaitement la technique de fabrication. Une formation dans le domaine sera indispensable.

La rentabilité d'une telle entreprise dépend du type de produit transformé et de l'investissement de départ. Les pics de travail se situent surtout en début et fin d'année. Le volume écoulé en transformation et vente directe est en moyenne de 180 porcs par an et par exploitation. Mais la quantité peut varier en fonction de la ferme, de 35 à 650 porcs par an (données Chambre d'agriculture de Rhône-Alpes 2004).

Témoignage : Emmanuel Micolod

Depuis 10 ans, Emmanuel, 41 ans, mène son exploitation en véritable chef d'entreprise. Il est installé depuis 1999 dans l'Isère, près de Grenoble. Même si son père était exploitant agricole, la vocation d'agriculteur ne lui est jamais venue. Les valeurs de l'agriculture, ce sont les gens de la ville qui lui en ont fait prendre conscience : « *La ferme bénéficie d'une bonne image auprès des citadins* » s'étonne-t-il.

Il fait une formation de pâtissier et puis bourlingue de métier en métier sans vraiment se sentir à sa place. Un jour, il se retrouve à l'ANPE, au moment où la ferme de son père est à reprendre. Il envisage une formation agricole avec l'idée de faire un gîte et des tables d'hôte. Mais il se rend vite compte qu'il va devoir faire trop d'investissements et qu'il n'en n'a pas les moyens.

Il reprend donc l'élevage de porcs traditionnel et passe petit à petit au plein air. Pour amener une plus-value, il décide de transformer ses porcs et de vendre en direct. « *Ce qui m'intéresse, c'est de mener une entreprise* », confie-t-il.

Emmanuel explique à ses clients qu'il nourrit ses porcs de la façon la plus naturelle possible. Il cultive lui-même un mélange de céréales qui lui permet d'éviter les phytosanitaires. Il va d'ailleurs passer de 10 à 15 hectares de cultures afin d'être plus autonome dans son alimentation, et pour éviter le tourteau de soja.

Son cheptel se compose de 150 cochons qu'il élève sur deux hectares. Une fois transformée, il vend sa marchandise sur les marchés. C'est celui de Grenoble qui fonctionne le mieux. Sur ce marché, il s'est associé à un marchand de volailles pour partager le temps passé et les frais occasionnés par l'emploi d'une personne qui vend à l'étal. Il a un magasin de vente à la ferme ouvert le vendredi et le samedi. Depuis un an, il participe à un point de vente collectif près de Grenoble.

Entre la main-d'œuvre qu'il emploie pour la transformation, celle destinée à la vente et celle qui donne un coup de main sur l'élevage, Emmanuel salarie du personnel pour l'équivalent de 200 heures par mois. Sa femme, quant à elle, a ouvert un salon de coiffure sur la ferme.

Emmanuel Micolod réalise un chiffre d'affaires de 200 000 € par an avec une marge brute d'environ 13 %. « *Je n'aimerais pas avoir à revivre les trois premières années, c'était très lourd en temps, mais je suppose qu'il en est ainsi pour tous ceux qui veulent créer leur entreprise* » admet-il. « *Cependant, je ne regrette rien, même s'il ne faut pas compter faire 35 h par semaine. On peut quand même prendre quelques jours de temps en temps. Je ne travaille plus qu'un week-end sur deux et parfois on se libère dans la semaine.* »

Emmanuel espère optimiser son entreprise en salariant un peu plus de monde pour se libérer du temps. Mais surtout, il est son propre patron, et c'est cela qui lui plaît.



L'élevage canin

Comme les éleveurs de chevaux, les éleveurs de chiens sont, en général, des passionnés. Il conviendra de faire la différence entre un élevage rentable destiné à apporter un revenu et un passe-temps relevant de la passion pour vos amis à quatre pattes.

L'élevage canin est une activité considérée comme agricole dans le sens où elle comprend un cycle biologique de croissance de l'animal. En revanche, les activités annexes de dressage, de pension et de toilettage relèvent du statut fiscal des bénéfices industriels et commerciaux. Si vous désirez mettre en place plusieurs activités, vous aurez peut-être l'obligation de relever de différents régimes fiscaux.

LE CONTEXTE

En 2008, une enquête Faccos/Sofres indique que 51,2 % des foyers français possèdent au moins un animal familial. Cependant, le nombre de chiens est en baisse (- 270 000 en 2 ans, - 696 000 en 4 ans), au profit des chats (+ 650 000 en 2 ans) et des petits mammifères. Il reste quand même 7,8 millions de chiens en France, ce qui, rapporté à la population française, reste un record en Europe. 25 % des foyers possèdent en effet au moins un chien.

Les Français aiment les chiens de race. 49,7 % (+1,6 % par rapport à 2006) des chiens détenus en France sont de race pure. 20,9 % de ces chiens ont des pedigrees.



Bien qu'un peu délaissé ces dernières années, le cocker fait encore partie du Top 10 des chiens possédés par les Français.

Le Top 10 des chiens de race

	Race	% de foyers possesseurs
1	Les labradors	9,1%
2	Les caniches	6,2%
3	Les yorkshires	5,6%
4	Les bergers allemands	3,5%
5	Les autres berges	3,4%
6	Les épagneuls bretons	3,3%
7	Les cockers	2,7%
8	Les bichons	2,4%
9	Les boxers/Shih-tsu	2,2%
10	Les fox-terriers	1,8%

Il est important de connaître l'évolution des goûts des Français en matière de chiens. Le choix de la race à élever sera fondamental pour la rentabilité de l'élevage. Il s'agira de pouvoir intégrer de nouvelles races si nécessaires. Par ailleurs, un élevage rentable doit compter 4 à 6 races en moyenne (données CERD). Il existe une concurrence importante pour certaines races.

Concernant les habitudes des propriétaires d'animaux de compagnie, les chiens se trouvent principalement dans les foyers de taille moyenne vivant dans les zones rurales, avec maisons et jardins.

67 % des détenteurs de chiens déclarent en avoir un pour l'amour des animaux, 59 % pour la compagnie (d'où l'attrait des espèces de petit gabarit), 29 % pour l'effet bénéfique sur les enfants, 22 % pour la garde et seulement 1 % pour l'esthétique.

UNE ACTIVITÉ RÉGLEMENTÉE

N'élève pas des chiens qui veul. La loi du 27 juillet 2010 stipule si vous voulez élever des animaux de compagnie, vous devez réaliser un dossier de certificat de capacité. Ceci est valable pour les chiens dès que l'on veut plus de deux portées par an et dès que le nombre de chiots sevrés est supérieur à 9. Il faudra constituer un dossier auprès du Préfet de votre département.

Afin d'obtenir ce certificat, vous devez justifier d'une expérience professionnelle d'au moins trois ans. Si cela n'est pas le cas, vous devrez posséder un diplôme ou un certificat attestant de vos connaissances relatives aux besoins biologiques, physiologiques, comportementaux et à l'entretien des animaux de compagnie.

Il existe par ailleurs un certificat de capacité pour le dressage des chiens au mordant.

Il vous faudra satisfaire au règlement sanitaire. Vous pouvez vous le procurer ou vous documenter auprès de la Direction des services vétérinaires du département.

Enfin, vous devrez respecter la réglementation relative à la protection animale. Vous vous mettrez au courant des règles concernant certaines races de chiens considérés comme dangereux.

Pour les charges sociales et la fiscalité, l'inscription au Centre de formalité des entreprises agricoles est obligatoire dès lors que vous produisez plus de deux portées par an.

Certaines caisses de Mutualité sociale agricole (MSA) refusent d'affilier les éleveurs de chiens. Cependant, dès lors que vous pouvez justifier entre 150 et 1 200 heures de travail, votre adhésion est obligatoire en tant que coti-

A SAVOIR

✓ En fonction du nombre de chiens, il faut :

- respecter le règlement sanitaire départemental pour moins de 10 chiens sevrés
- respecter le régime de déclaration des installations classées pour 10 à 50 chiens sevrés
- respecter le régime d'autorisation pour plus de 50 chiens sevrés.

✓ Les besoins énergétiques d'un chien se calculent de la manière suivante :

132 Kcal EM / Kg PVO.75.
EM = énergie métabolisable
PVO.75 = poids métabolique.
Les petites races ont besoin de plus de calories par kilo dans leur ration que les grandes races.

✓ Adresses utiles :

- Syndicat national des professionnels du chien et du chat
Rue du Castel
63390 St-Gervais-d'Auvergne
Tél : 04 73 85 83 67

- Société centrale canine
155, av. Jean-Jaurès
93535 Aubervilliers Cedex
Tél : 01 49 37 54 00
www.scc.asso.fr

✓ Pour en savoir plus :

- *Le cadre juridique de l'élevage des chiens et des chats* - C. Guillon - Le point vétérinaire (Mai 1999)
- *Guide pratique de l'élevage canin* - Philippe Pierson - Editions Fontaine (1996)
- *L'élevage canin au quotidien* - A. Fontbonne - Editions de Vecchi (2000)



© Élevage des Collines Blanches

Il est possible de mener son élevage en meute.

sant solidaire. A partir de 1 200 heures de travail, ce qui correspond à plus d'un mi-temps, ou si vous avez plus de 9 reproducteurs, vous devez être reconnu agriculteur. Toutefois, il existe des nuances qui tiennent au caractère fiscal de l'activité elle-même. Ainsi, le CERD propose le tableau suivant concernant les revenus :

Les différents revenus

Prestations	Nature des revenus
Toilettage	BIC
Pension de chiens	BIC
Vente de chiots	BA
Dressage	BA ou BNC*
Saillies	BA
Revente de chiens	BIC

Légendes : BA (Bénéfices agricoles), BIC (Bénéfices industriels et commerciaux),

BNC (Bénéfices non commerciaux)

*BA si l'activité a lieu sur le site de l'exploitation

Si les revenus des BIC ou des BNC dépassent 50 % de l'ensemble des recettes, le dirigeant perd son statut d'agriculteur. Les Bénéfices agricoles (BA) bénéficient d'un taux de TVA de 5,5%.

COMMENT S'Y PRENDRE POUR DÉBUTER

Il faudra penser à l'implantation des locaux et à l'espace nécessaire. Le chenil sera construit pour être fonctionnel et facilement entretenu. Prévoyez également l'extension possible de l'élevage. La taille des chiens aura un impact sur la surface des installations. Comptez entre 2 300 et 3 000 € d'investissement pour un élevage en plein air avec des abris en bois. Si vous construisez un bâtiment en dur, l'investissement sera plus élevé.

En fonction du nombre de chiens, certains éleveurs décident de garder leurs chiens en meute dans leur maison, ce qui diminue les investissements.

LA REPRODUCTION

Vous allez acheter des reproducteurs. Attention à l'investissement dans le cheptel. Un pedigree c'est bien, un pedigree hors de prix n'apportera pas forcément une rentabilité supérieure, surtout pour débiter l'élevage.

La puberté a lieu entre 5 et 18 mois. Les petites races sont plus précoces. Les mâles voient leur fertilité diminuer dès la septième année. On appelle chaleurs, la période de fertilité de la chienne. Il vaut mieux ne pas mettre une femelle à la reproduction avant ses troisièmes chaleurs (vers 24 mois). Les chaleurs durent de 5 à 20 jours. Elles comportent deux périodes dans l'année. Le pro-oestrus dure environ 9 jours, mais ceci est très variable et peut aller de 5 à 25 jours. L'oestrus dure aussi en moyenne 9 jours avec une variabilité identique au pro-oestrus. C'est à ce moment que la saillie peut avoir lieu. Cependant, il n'est pas toujours évident de déterminer le moment propice à la fécondation. Un suivi vétérinaire est conseillé. Il est possible de procéder à des inséminations artificielles ou d'utiliser du sperme congelé.

La gestation dure de 58 à 68 jours. Après le 25^e jour, la gestation peut être constatée par échographie. On observe un renflement des mamelles à partir de la seconde moitié de la gestation. Le lait apparaît en général une semaine avant la mise bas. Le phénomène intervient un peu plus tard pour la première portée.

En fonction des races, vous aurez entre 1 et 8 chiots.

L'ALIMENTATION

L'alimentation est adaptée aux besoins spécifiques du chiot et de l'adulte. Les premiers besoins du chien concernent les dépenses énergétiques (glucides et lipides). Les protéines fournissent les aliments nécessaires à la construction de l'organisme. Vitamines et minéraux participent au bon fonctionnement de celui-ci.

Un aliment de qualité doit répondre à tous ces besoins et être attractif pour le chien.

Il faudra tenir compte de l'état physique et physiologique du chien avec les facteurs de variation.

Toute transition alimentaire doit se faire progressivement sur une semaine. Les repas doivent être distribués de façon régulière.

Les quantités d'aliments distribuées doivent être contrôlées en fonction du poids du chien et de ses besoins spécifiques du moment. Qu'il soit familial ou de type industriel, le régime doit être équilibré.

Les boîtes entamées, les aliments frais ou décongelés seront conservés au froid. Les croquettes sont conservées dans leur sac fermé, dans un local sec. La gamelle est nettoyée régulièrement.

L'abreuvement doit être suffisant, avec une eau potable, fraîche et renouvelée, laissée en libre service.

SE FORMER

- Lycée professionnel agricole
Avenue de la gare
63390 St-Gervais-d'Auvergne Tél. : 04 73 85 72 84

- Lycée agricole
Edouard-Henriot
Cibels
01600 Misérieux
Tél. : 04 74 08 88 22

- MFR Domaine de Beauchamp
Route Graveson
13630 Eyragues
Tél. : 04 90 94 14 95

- Maison familiale rurale
10, rue du Couvent
21140 Semur-en-Auxois
Tél. : 03 80 97 07 08

- MFR Le Château
41 RN 113
31450 Donneville
Tél. : 05 61 81 90 82

- Maison familiale rurale
14, rue Pins Allais
56910 Carentoir
Tél. : 02 99 93 73 24

- Maison familiale rurale
50, rue des 15 fusillés
61400 Montagne-au-Perche
Tél. : 02 33 85 28 28
www.mfr.montange.asso.fr

- Centre de formation des apprentis
Château Pinget
86500 Montmorillon Cedex
Tél. : 05 49 91 03 97

- MFR Education et Orientation
22 route de Josselin
56 490 Guiliers
Tél. : 02 97 74 40 64



© Elevage des Collines Blanches

La maternité peut être réduite au plus simple : un panier assez grand mis à l'écart des autres chiens.

76



© Elevage des Collines Blanches

Couplée à l'activité d'élevage, une activité de dressage est la solution la plus rentable.

ORIGINE ET IDENTIFICATION

Ce que l'on appelle pedigree est le certificat d'inscription au LOF (Livre des origines françaises). Le pedigree donne l'autorisation de reproduire dans la race. Vous pouvez choisir de donner un affixe à votre élevage. C'est un nom qui s'ajoute au nom du chien (ex : Mirza du quartier Latin). Pour obtenir un affixe, il faut faire partie d'un club de race. Dans ce cas, vous ne pourrez élever que des chiens inscrits au LOF et dans le respect et l'éthique des règlements professionnels.

L'affixe est délivré par la SCC (Société centrale canine). Celle-ci peut, sous certaines conditions, vous délivrer le titre "Élevage recommandé par la SCC". Tout ceci contribue à la renommée des élevages.

Quelle que soit l'orientation choisie, certains documents sont obligatoires.

Pour tous les chiens vous devez délivrer :

- Une attestation de vente comportant le nom du chien, la date de la vente, les coordonnées de l'éleveur et celles de l'acheteur, le sexe, la race, la couleur et la variété du chiot. Il faut également porter la date de naissance du chiot, son numéro de puce, le prix de vente et le mode de règlement.

- Le carnet de santé du chien avec la date de la primo-vaccination effectuée par un vétérinaire.

- La carte attestant que le chien a été pucé ou tatoué avec le numéro qui lui correspond.

Pour les chiens de race :

- L'attestation de vente comportera le pedigree des parents, le nom du chien et l'affixe. Vous mentionnerez l'âge minimum à avoir pour faire la confirmation.

COMMENT FAIRE UNE ACTIVITÉ RENTABLE

Il existe peu de données en la matière. Comme pour l'élevage des chevaux, le prix de vente des chiens est très variable. D'après les études économiques du CERD, un chien sans pedigree se vend en moyenne 350 € et un chien inscrit au LOF se vend en moyenne 610 €. Cependant, en fonction du pedigree, de la réputation de l'élevage, de la race et de la demande du moment, il existe de fortes variations (entre 305 € et 3 050 €).

Vous avez tout intérêt, pour que votre activité d'élevage soit rentable, à l'associer à d'autres activités : toilettage, dressage, pension etc.

Témoignage : Valérie Valler et Fabien Bagna

Valérie et Fabien ont 42 ans. Ils se sont rencontrés grâce aux chiens et ont décidé de monter un projet ensemble : l'élevage des Collines Blanches. Valérie était préparatrice en pharmacie, et Fabien, cuisinier. Ils rêvaient de vivre de leur passion, l'élevage de chiens. En 2004, ils franchissent le pas : « C'était un coup de poker » avoue Valérie, « mais ça a fonctionné tout de suite. »

En fait, c'est grâce à leur expérience et à un projet mûrement réfléchi que l'entreprise est viable aujourd'hui. Chacun avait son cheminement personnel et ses propres contacts : Valérie au sein de clubs de chiens et Fabien parce qu'il était chasseur. Connaissant leur façon d'élever et d'éduquer les chiens, leurs premiers clients étaient tout trouvés. Ensuite, c'est le bouche à oreille qui a fonctionné : « On mise plus sur le bon caractère de nos chiens que sur leurs origines. D'ailleurs, on fait très peu d'expositions. Uniquement lorsqu'on a besoin de confirmer un chien au LOF » explique Valérie. Cependant, malgré la réputation et les cinq races de chiens présentes dans l'élevage, le projet n'aurait pas été viable sans une activité supplémentaire. Dès le départ, les éleveurs décident donc de monter une pension.

Sur les 100 000 € de chiffre d'affaires moyen annuel, la pension représente 60 % des rentrées financières. L'élevage des Collines Blanches est situé au nord de la Côte-d'Or et les clients viennent de Beaune ou de Dijon principalement.

Depuis quelque temps, Fabien propose également un service d'éducation de chiens qui représente 25 % du CA. Aujourd'hui, Valérie et Fabien n'ont pas retrouvé le niveau de revenus qu'ils avaient lorsqu'ils étaient salariés. Valérie a vendu une maison pour acheter la propriété actuelle. Mais, malgré cet apport, ils ont dû emprunter pour construire les boxes de la pension.

Quant à l'élevage, les chiens sont en meute et à la maison ! Seuls quelques boxes de maternité sont prévus pour les mères. Il va sans dire que de nombreux travaux ont été réalisés par les éleveurs eux-mêmes.

Il ne s'agit pas, pour ce couple, de faire des excès de dépenses, « mais avec un apport de départ, et en faisant attention, on s'en sort » conclut Valérie qui vit enfin pleinement sa passion.



Valérie Valler et Fabien Bagna ont monté l'élevage des Collines Blanches.

Volailles de ferme

L'élevage des volailles à la ferme est particulièrement intéressant lorsqu'il est couplé à un atelier de transformation, et accompagné de vente directe.

On entend par "volailles" les poulets, pintades, canards, dindes, oies, chapons, etc. Nous y ajouterons les poules pondeuses, qui seront élevées avant tout pour leurs œufs. La rentabilité et la qualité de l'élevage dépendra du choix des souches, de la durée de l'élevage et du choix de l'alimentation. Nous nous attarderons sur les différentes races de poules, afin de voir comment celles-ci influent sur le type d'élevage. Choisir d'élever des volailles de chair nécessite obligatoirement un local d'abattage et de transformation. Vous choisirez de commercialiser vous-même vos produits, ou vous passerez par le biais d'un groupement de producteurs. A vous de trouver les bons débouchés près de chez vous : restaurateurs, bouchers, grandes surfaces, comités d'entreprise, AMAP, paniers, etc.

ETUDE DU PROJET

Avant de vous lancer, il est nécessaire de faire un état des lieux :

- Dans quel environnement concurrentiel évoluez-vous ?
- Disposez-vous de locaux permettant d'abriter vos animaux ?
- Quelles transformations devrez-vous faire dans ces locaux pour qu'ils soient fonctionnels ?
- Chiffrez les investissements à envisager pour les locaux de transformation.
- Avez-vous l'espace nécessaire pour réaliser un parcours extérieur pour les volatiles ?
- Qu'attendez-vous de cet élevage ? Un complément de revenus, un moyen pour faire vivre la famille ?
- Quelle est la main-d'œuvre disponible pour l'activité ?
- Allez-vous vendre d'autres produits issus de vos volailles transformées (rillettes, magrets de canard) ?
- Comment allez-vous organiser votre vente ?

Concernant le marché, on sait que la volaille se vend bien en temps de crise. Par ailleurs, la viande blanche est à la mode, parce que recommandée pour la santé. Les volailles de ferme font partie des produits fermiers les plus achetés. Mais il sera important de faire le point sur l'état du marché dans le contexte de votre territoire au moment de votre installation.



Il est conseillé de faire un petit tour de voisinage, pour voir comment sera accueilli votre élevage. Les coqs, dindons, pintades ou encore canards sont des animaux plus bruyants qu'on ne le croit. Ils peuvent gêner les voisins. Avant de vous lancer, il sera intéressant de visiter d'autres élevages, les plus proches possibles de ce que vous voulez mettre en place, afin de répondre à vos principales questions.

FAIRE LE BON CHOIX D'ESPÈCES

Vous pouvez élever plusieurs espèces en même temps (poulet, pintade par exemple). Il faudra toutefois qu'elles soient assez proches les unes des autres, et vous veillerez à ajuster l'alimentation en fonction de vos volailles. Pour chaque espèce, vous aurez le choix entre plusieurs races. Attardons-nous un peu sur la poule. Elevée par l'homme depuis environ 4 000 ans, cette espèce propose quelques 150 races. Certaines présentent un atout pour la viande, d'autres seront plus prisées pour leur qualité de pondeuses, d'autres encore sont juste bonnes à agrémenter un jardin par leur joli plumage.

La redécouverte des races anciennes présente un intérêt pour leur adaptabilité à la région dont elles sont issues et leur robustesse.

En général, les races pondeuses sont plus légères et les races de chair plus robustes et plus lourdes.

Les pondeuses produisent entre 180 et 200 œufs par an. Certaines races comme la Sussex ou la Bresse Gauloise sont élevées pour leur chair et pour leurs œufs. Dans ce cas, elles sont légèrement moins grosses.

Il faudra également s'intéresser au caractère de l'espèce qui peut influencer sur la taille du parcours à mettre en place. Les volailles peuvent être achetées au stade poussins ou volailles démarrées. Vous vous procurerez vos animaux par bandes (ou par lots).

LE BÂTIMENT

En production fermière, un ancien bâtiment peut être aménagé. Il faut qu'il soit correctement aéré.

Sachant que les volailles passent une grande partie de leur vie au poulailler, la conception intérieure de ce bâtiment doit correspondre à leurs besoins. Toutefois les équipements restent simples et fonctionnels. Ils doivent être faciles à démonter et nettoyer. Le poulailler ne sera pas trop éclairé, mais une bonne isolation (surtout pour les poussins) est nécessaire. Les surfaces lisses permet-

A SAVOIR

✓ L'ITAVI publie un guide de l'aviculture fermière que vous pouvez télécharger en ligne. Il apporte de nombreuses références et des études récentes sur la production, la consommation, la commercialisation ou encore la réglementation.

- ITAVI

28, rue du Rocher
75008 Paris
Tel : 01 45 22 62 40
www.itavi.asso.fr

✓ De nombreux centres dispensent une formation avicole. Nous n'en listerons que quelques-uns, mais pour connaître le plus près de votre projet, renseignez-vous auprès de l'ITAVI.

- CFPPA Les Sardières

79, av. de Jasseron
01000 Bourg-en-Bresse
Tel : 04 74 45 50 81
www.sardières.educagri.fr

- Legta Tourret

Array
03017 Moulins cedex
Tel : 04 70 46 92 80
www.lycee-agricole-moulins.educagri.fr

- CFPPA de Carmejane

04510 Mallemoisson
Tel : 04 92 34 60 56
www.digne-carmejane.educagri.fr

- CFPPA du Pradel

Domaine Olivier de Serre
07170 Mirabel
Tel : 04 75 36 71 80
<http://epl.aubenas.educagri.fr>



Un bon grillage retient vos volailles et évite aux prédateurs d'entrer dans l'enclos.

tent une meilleure désinfection. Attention aux recoins où les poux des oiseaux vont se nicher. L'idéal est de concevoir l'espace de façon à ce que les animaux puissent exprimer leur comportement naturel. Les volailles grattent, picorent, se reposent, s'ébrouent et prennent des bains de sable. Mais elles ont aussi besoin d'un coin où déféquer, manger et boire. Sans oublier l'endroit où elles vont pondre et éventuellement élever leurs poussins. Comptez une densité maximale de 7 poules au mètre carré.

LE PERCHOIR

Il est nécessaire de disposer d'un perchoir, pour les poules et la plupart des volatiles. La nuit, elles aiment s'y reposer. Prévoyez une planche à déjection facile à enlever et nettoyer, que vous disposerez en-dessous du perchoir, qui sera lui-même amovible.

LE PONDOIR

Installez le pondoir dans un endroit sombre, mettez de la paille à l'intérieur, ou un bout de moquette, pour que la poule s'y installe facilement. Prévoyez une légère pente vers l'extérieur et une trappe de façon à récupérer les œufs. Ceux-ci rouleront au fond du pondoir et ne seront pas souillés par les déjections de la poule suivante. Attention, certaines poules essaieront de pondre ailleurs que dans les pondoirs, pour cacher leurs œufs. Mettez un leurre (un œuf en plâtre) pour les inciter à pondre là où vous le désirez. Par ailleurs, un pondoir attrayant favorisera la ponte au bon endroit.

LES MANGEOIRES ET ABREUVOIRS

Il faut avant tout garantir la bonne qualité de la nourriture et de l'eau. Il est important de veiller à nettoyer régulièrement les mangeoires et les abreuvoirs. Pour l'hiver, quand l'herbe manque sur le parcours, prévoyez une mangeoire pour végétaux verts afin d'apporter les vitamines nécessaires. N'oubliez pas un récipient avec petits cailloux pour l'aide à la digestion et coquilles d'huîtres pour couvrir les besoins en calcium.

LA LITIÈRE

Dans le poulailler, les poules vont gratter et picorer la litière. Un tiers de la surface du poulailler doit être disponible en litière. Afin d'éviter les germes pathogènes, il

convient de la renouveler en partie, régulièrement et entièrement, deux à trois fois par an.

Les poules vont apporter beaucoup d'humidité avec leurs déjections. Il convient donc de choisir une litière très absorbante. Il est possible de mettre des copeaux ou de la sciure de bois, de la paille hachée ou de la tourbe en fonction de ce que vous trouverez à côté de l'exploitation. Le fait d'apporter régulièrement de la litière fraîche induit chez le volatile un comportement de recherche et de grattage. Mélangez la litière fraîche à la vieille litière pour l'aérer. Ceci favorisera la décomposition microbienne. L'hygiène du poulailler n'en sera que meilleure.

Si la litière est sèche et aérée, les volailles l'utiliseront pour se rouler dedans. Elles pratiquent ce que l'on appelle un bain de poussière afin de se débarrasser des parasites qui envahissent le plumage. Si vous n'observez pas ce comportement, il conviendra d'ajouter dans le poulailler un bac à sable qui induira ce comportement instinctif.

LE PARCOURS

Il doit être accessible aux volailles toute la journée. La réglementation prévoit 2,50 m² par poule pour les élevages de plein air et 10 m² pour les élevages libre parcours. Toutefois, il est conseillé de laisser au moins 5 m² par poule. Le parcours sera entouré d'une clôture efficace pour empêcher les poules de se sauver et les prédateurs de rentrer.

N'oubliez pas l'ombre ! Si le terrain ne comporte pas d'arbres ou d'arbustes, recouvrez au moins l'aire d'alimentation, ce qui permettra aussi de préserver la nourriture de la pluie. Les volailles s'y mettront à l'abri du soleil.

En revanche, si le parcours comporte des petits arbres, protégez la zone racinaire des griffes des volatiles.

Dans l'idéal, le terrain doit être enherbé d'une grande diversité d'herbes et de plantes qui fourniront une partie de l'alimentation de base. Prévoyez de garder des parcelles qui seront tondues et ressemées.

Faites en sorte que le parcours soit abrité, au moins en partie, du vent. Arrangez-vous pour que toutes les parties du terrain soient attractives pour les volatiles. Ceci évitera d'avoir des endroits dénudés et d'autres délaissés par les oiseaux. Plantez ça et là des arbustes et buissons. Les poules aiment se mettre à couvert dans les fourrés. Vous pouvez imaginer de mettre votre tas de compost dans le parcours. Les volailles raffoleront d'aller fouiller dedans et de se nourrir des restes de cuisine que vous apporterez. Leurs déjections favoriseront le compostage.

A SAVOIR

✓ Dimensions d'un perchoir :

- donnez une ampleur de 20 à 25 cm pour chaque animal
- la largeur des perches sera de 4 à 8 cm
- laissez une distance conséquente entre les perchoirs afin que les animaux aient assez d'espace (pour des poules, 35 à 40 cm)
- la planche à déjection placée dessous couvrira toute la dimension du perchoir en débordant de 50 cm.

✓ Les dimensions d'un pondoir varient en fonction des races. Comptez :

- entre 20 et 30 cm de large
- 35 cm de profondeur
- 40 cm de hauteur.

Il faut un pondoir pour 3 à 5 poules.

✓ Pour la litière, utilisez les matériaux suivants : copeaux de bois, sciure de bois, paille de blé, paille d'avoine, tourbe.

✓ Pour le bac à sable, fabriquez un carré de 40 cm de côté et de 20 cm de profondeur en bois. Le remplir d'un mélange de sable de rivière et d'un peu de cendre de bois.

✓ La clôture peut être réalisée en bois ou grillage assez fin. Mais cela n'empêchera pas le renard de creuser dessous... Enfermez vos volailles pour la nuit. La clôture doit mesurer entre 1,40 m et 2 m de haut afin que les poules ne volent pas au dessus. Les races plus lourdes volent moins haut. Prévoyez des portes assez larges pour laisser entrer une brouette afin de nettoyer l'endroit.

L'ALIMENTATION

Les volailles ont une alimentation variée, composée de grains, de verdure, et de petits animaux. Elles sont omnivores. Pour avoir une bonne production d'œufs ou des volailles de chair de qualité, il est nécessaire de leur fournir une alimentation riche et équilibrée.

Le choix de la nourriture des volailles repose surtout sur la texture de celles-ci. Les poules préfèrent avaler des grains entiers plutôt que des aliments moulus. Le blé est un mets de choix pour la poule, suivi du maïs et de l'orge. Un apport quotidien d'eau fraîche et propre est indispensable. La poule a besoin d'environ 250 g d'eau par jour, soit deux fois la quantité de nourriture ingérée. Chez les poules pondeuses, lorsqu'elles sont en pleine activité ou pendant les grosses chaleurs d'été, cette quantité peut être doublée.

Afin de garder l'eau aussi propre que possible, mettez un récipient rond avec une gouttière, fabriqué à cet effet que vous trouverez chez les fabricants de matériel pour volailles. Suspendez-le de façon à ce qu'il arrive à hauteur de la poitrine des volatiles. De cette façon, ils ne mettront pas les pattes dedans et n'enverront pas de litière dans l'eau. Nettoyez la gouttière tous les jours en penchant le récipient et changez l'eau si celle-ci est chaude. Vous pourrez apporter vitamines et vaccins dans l'eau de boisson.

Les marchands proposent des aliments complets qui couvrent les besoins alimentaires des volailles. En disposant ces aliments dans des trémières (mangeoires), vous n'êtes pas contraint aux horaires pour la nourriture. Vous pouvez aussi combiner l'apport de grain traditionnel et les aliments complets.

Si vous ne donnez que du grain, il faudra veiller à apporter tous les nutriments nécessaires : oligo-éléments, vitamines. Il faudra veiller aussi à ce que le parcours extérieur apporte un complément.

En donnant un aliment complet sous forme de farine et en le combinant avec des céréales, on s'aperçoit que les poules mangent la farine moins rapidement et sont occupées plus longtemps. La proportion peut être de 2/3 d'aliment et 1/3 de grains.

Cela évitera que, par ennui, elles ne se piquent les plumes ou mangent leurs œufs.

Lorsque vous donnez de la verdure ou des déchets de cuisine, attention à ce qu'ils ne pourrissent pas. Cela provoquerait des diarrhées.



Un abreuvoir placé hors sol évite à l'eau d'être souillée par les déjections.

L'apport de coquilles d'huîtres chez les poules pondeuses augmentera la résistance de la coquille des œufs. C'est un complément calcique.

L'ÉLEVAGE DES POULETS

Les poulets de supermarché sont consommés à 5 ou 6 semaines de vie après un engraissement intensif. Le résultat donne une chair pleine d'eau et des os friables, une viande peu savoureuse.

La réglementation européenne contraint à au moins 81 jours d'élevage pour l'appellation "poulet fermier". Le label bio européen demande au moins 70 jours d'élevage. Un poulet destiné à l'engraissement doit peser 2 kg à 2,5 kg et avoir pris un peu de gras. La croissance lente et l'exercice effectué chaque jour sur le parcours donneront toute sa saveur à la chair qui restera ainsi très ferme.

L'ÉLEVAGE DES POULETTES

Il est important de bien nourrir une poulette destinée à pondre pendant la plus grande partie de sa vie. La ponte débutera vers 18/20 semaines. Avant d'en arriver là, vous veillerez à ce qu'elle profite du grand air et du soleil. L'alimentation doit être saine, mais elle ne sert pas à engraisser les volailles. Ne gardez pas les poules agressives. Celles qui s'attaquent aux plumes de leurs congénères risquent de créer de gros dégâts parmi l'élevage.

Vous pouvez aussi acheter vos poulettes prêtes à pondre. C'est en général ce qui est conseillé de faire.

En période de démarrage de ponte, il est conseillé de bien surveiller et de faire deux ramassages par jour : vous éviterez que les poulettes encore maladroites n'écrasent leurs œufs ou ne les mangent.

SANTÉ DES VOLAILLES

Maintenir vos volailles en bonne santé, c'est leur assurer une croissance optimale et, pour les pondeuses, une meilleure rentabilité. Mieux vaut prévenir que guérir. Ainsi, une alimentation équilibrée, de l'eau toujours propre, et beaucoup d'hygiène sont les points les plus importants pour une bonne prévention des maladies. N'oubliez surtout pas l'apport de vitamines régulier pour éviter les carences.

Les maladies peuvent venir de virus, bactéries, champignons, parasites ou blessures. La plupart des vaccins s'administrent avec l'eau de boisson.

A SAVOIR

✓ Les volailles sont omnivores. Elles ont besoin d'une nourriture de qualité et équilibrée :

- l'apport en oligo-éléments et en vitamines est indispensable pour éviter les carences

- l'apport calcique peut être fait par la mise à disposition de coquilles d'huîtres

- les volailles cherchent une source de protéines supplémentaire sur le parcours en grattant et en dénichant des vermineux, petits campagnols, insectes, etc.

✓ Les maladies soumises à déclaration sont :

- la maladie de Newcastle
- l'influenza aviaire (grippe aviaire)
- la chlamydiose aviaire
- le choléra aviaire



Les œufs de ferme doivent être vendus en vrac et mis en boîte au dernier moment.



Une pancarte correctement placée en bord de route attire la clientèle.

La seule vaccination obligatoire est celle contre la maladie de Newcastle (ou peste aviaire).

Si vous avez des animaux malades ou blessés, séparez-les rapidement des autres. Vous éviterez la contamination. Les volatiles blessés risquent d'être maltraités par les autres, surtout en cas de saignements.

Certaines maladies doivent obligatoirement être soumises à déclaration auprès de la Direction des Services Vétérinaires de votre département.

LA COMMERCIALISATION

En trente ans, la consommation de volailles de chair a doublé. Elle est passée de 12 kg par habitant en 1970 à plus de 24 kg en 2008. La volaille est la troisième viande consommée en France, la première étant le porc et la seconde le bœuf.

Les productions de volailles fermières représentent un petit pourcentage de la production totale fermière allant de 1 % pour les poulets à 3 % pour les canards.

En tenant compte de l'enquête sur la consommation des produits fermiers (voir le chapitre IV), la production fermière a un bel avenir devant elle.

Selon les estimations de l'ITAVI (Institut technique de l'aviculture), les Français font partie des Européens qui consomment le plus d'œufs. En 2007, les Français ont consommé 248 œufs par habitant. Ce chiffre est à nuancer en tenant compte du fait qu'un tiers de la consommation concerne des ovoproduits.

CHARGE DE TRAVAIL

La charge de travail est sujette à de nombreuses variations qui tiennent à la conception des locaux, au type d'élevage et à l'organisation de l'abattage.

L'élevage est marqué par des temps forts : la préparation du bâtiment, la réception du lot, le démarrage du lot (15 premiers jours) et le suivi en période de croissance. Viendra ensuite l'abattage, et enfin la vente. Le CERD mentionne une enquête réalisée auprès d'éleveurs en 2001 qui donne les chiffres moyens suivants : 36 minutes par volaille durant sa vie, dont en moyenne 18 mn pour l'élevage. Les producteurs abattent 3,5 volailles par heure.

Cernant la vente, selon que vous vendrez sur les marchés ou ferez des livraisons, le temps peut aller du simple au double. Les livraisons sur commande sont les plus rapides. Pour les poules pondeuses, c'est surtout le ramassage des œufs qui prend du temps.

Témoignage : Chantal Debry

Chantal et Didier Debry ont toujours vécu à la campagne. Didier est employé à la mairie de Nevers. Ils habitent à 40 km de la ville. « *Au début de notre mariage, on rêvait d'être autonomes pour notre nourriture* », explique Didier « *et puis ensuite ça a évolué, mais on a toujours eu un jardin et des animaux.* » Chantal est assistante maternelle. Mais elle est ce que l'on appelle une pluri-active dans le milieu agricole. C'est-à-dire qu'elle est déclarée à la MSA (Mutualité sociale agricole) pour une partie de son activité. Auparavant, elle avait des moutons : une trentaine de mères. Mais avec les exigences de la réglementation européenne, cela devenait trop compliqué. Depuis juillet 2010, elle a monté un élevage de poules pondeuses en plein air. Elle a acheté 100 poules de race Marans prêtes à pondre. Elle a pu avoir une moyenne de 80 œufs par semaine en été, et l'hiver, elle a 50 œufs par semaine. « *En décembre, les poules arrêtent de pondre. Mais en expliquant aux clients comment se passe la ponte, ils comprennent très bien que parfois ils n'auront pas d'œufs.* » indique Chantal.

C'est Didier qui a construit le poulailler, avec des matériaux de récupération. Il a dû acheter un peu de bois et isoler l'abri. Il a également bétonné le sol pour la propreté. Avec l'achat du cheptel, l'investissement s'est monté à 3 500 €. Le chiffre d'affaires correspondant à la vente d'œufs à la ferme se monte à 350 € par mois. « *Cet été, j'ai manqué de marchandises ! On avait mis une pancarte sur le bord de la route et les gens s'arrêtaient spontanément. Avec les vacanciers, on a tout vendu et on n'en n'a pas eu assez.* » Chantal espère ne renouveler ses poules que tous les deux ans, même si elles pondent un peu moins, car elle s'y est attachée. Il faudra compter un vide sanitaire d'un mois avant de mettre les nouvelles arrivées.

Les poules sont nourries avec des céréales achetées près de la ferme. Elles ont un hectare de pré pour se dégourdir. La clientèle est locale et Chantal souhaite développer la vente en proposant du lait de la ferme laitière toute proche :

« *Avec les œufs, ça permet de faire de la pâtisserie, ça complète l'offre produit* » conclut Chantal.

Pour cette activité, Chantal relève du statut fiscal de la micro-entreprise. Elle trouve par ailleurs que c'est une formidable école pour les enfants qu'elle garde. « *Ici, ils savent d'où viennent les œufs, ironise-t-elle, ils ne croient pas que ça vient directement de la boîte. Et puis, c'est eux qui expliquent aux clients comment se passe l'élevage. C'est drôle.* »



Chantal Debry aime passer du temps avec ses poules.

Les plantes

Le contexte économique est difficile à cerner faute de données.

Si le marché existe et se développe, il n'est pas aisé de s'y faire une place. Il est conseillé de débiter la production comme complément de revenu avant de décrocher des contrats avec des laboratoires.

On appelle "plantes aromatiques" toutes les plantes capables de relever un plat ou une boisson grâce à leur saveur. Les plantes médicinales sont celles qui renferment des substances capables de guérir certaines maladies.

LES PLANTES MÉDICINALES

La plupart des médicaments vendus aujourd'hui ont eu pour origine la découverte du principe actif d'une plante. Le plus connu est l'aspirine qui était extraite de la Reine des prés. Par ailleurs, si la pharmacopée actuelle est capable de guérir bien des maux, on a souvent oublié que nos grand-mères connaissaient beaucoup de remèdes concoctés à base de plantes.

On a souvent pris les phytothérapeutes pour des charlatans. Mais depuis quelques années, les médecines douces sont de plus en plus reconnues. Parmi elles, la phytothérapie tient une place de choix.

LES PLANTES AROMATIQUES

On y trouve les plantes condimentaires qui seront vendues en l'état ou qui serviront à l'industrie agro-alimentaire, et les plantes à parfum.

Les plantes sont utilisées fraîches, séchées, déshydratées, en huiles essentielles, en hydrolats ou surgelées. Certaines sont cultivées, d'autres sont récoltées à l'état sauvage.

ORGANISATION DE LA PRODUCTION

En France, 33 000 ha sont cultivés en PPAM (Plantes à parfum, aromatiques et médicinales) sur 3 600 exploitations. On dénombre plus de 120 espèces. Et pourtant, 70 à 80 % des volumes utilisés sont importés. La France est prédominante en matière d'exportation d'huiles essentielles. En 20 ans, la production a augmenté de 55 % (données 2001 de l'Office national interprofessionnel des plantes à parfum, aromatiques et médicinales). Ce chiffre est encourageant pour les futurs projets d'installation. Les 2/3 des plantes cultivées sont transformées en huiles



Dans son jardin botanique, le Jardin des Plantes à Paris expose une grande variété de plantes avec les lieux où elles poussent à l'état indigène. Ceci est intéressant pour connaître le climat utile à la plante.

essentielles. La France possède un réel savoir-faire en la matière, avec 150 distilleries sur le territoire. Ces huiles sont essentiellement destinées à être exportées à travers le monde.

La filière biologique est beaucoup plus développée pour les PPAM que pour les autres cultures. 9 % de la surface totale est cultivée en bio, et 20 % de la surface est consacrée aux plantes médicinales et aromatiques. En 6 ans, la surface des PPAM cultivées en bio a plus que doublé. Elle est passée de 1415 ha en 2001, à 3130 ha en 2007.

La certification "bio" en France est considérée comme un gage de qualité pour les pays étrangers. Le secteur des huiles essentielles, en bio notamment, est en plein essor : elles sont utilisées pour l'aromathérapie. Ce sont la lavande et le lavandin qui prédominent dans les cultures françaises en bio. On note un déficit de production pour certaines plantes comme l'hamamélis et le fumeterre.

Les producteurs sont installés :

- en Ile-de-France et Aquitaine pour les plantes condimentaires ;
- dans le Maine-et-Loire pour les plantes médicinales traditionnelles ;
- dans le Sud-Est pour les plantes aromatiques, médicinales et à parfum.

D'autres régions peuvent être spécialisées sur une plante, comme la monarde en Haute-Normandie ou la mélisse dans la Drôme. Les zones de massifs sont plutôt réservées à la cueillette, bien que la culture commence à s'y développer. Les régions céréalières développent des cultures intégrées, comme le pavot.

Une partie des producteurs est organisée en groupements de producteurs et en coopératives. Les productions sont souvent accompagnées localement par des entreprises de transformation et de mise en marché. C'est un véritable atout dans l'aménagement du territoire, puisque ces entreprises jouent un rôle primordial pour le maintien d'une activité économique dans des régions où, en général, il n'existe pas d'autre alternative de culture ni de développement industriel. Cependant, si ceci est vrai pour les régions où la culture des PPAM est traditionnelle, dans les autres régions, l'accompagnement est plus aléatoire.

On distingue plusieurs types d'exploitations :

- des exploitations de grandes tailles avec des productions spécialisées, pour les productions en intégration
- dans les zones traditionnelles, les exploitations consacrent de 20 à 30 % de la surface agricole pour la culture des PPAM

A SAVOIR

✓ Les PPAM (Plantes à parfum, aromatiques et médicinales) font partie de la culture française. Une grande partie des plantes cultivées sont exportées. Certaines régions sont prédominantes pour leur culture, mais la culture des plantes à parfum, aromatiques et médicinales existe un peu partout en France.

✓ Il existe un organisme propre à cette production : l'ONIPPAM (Office national interprofessionnel des plantes à parfum, aromatiques et médicinales) - ONIPPAM
25, rue Maréchal Foch
BP 8
04130 Volx
www.onippam.fr

✓ Sept plantes couvrent 90 % de la surface implantée en France :

- le lavandin
- le pavot
- le ginkgo biloba
- la lavande
- le thym
- l'estragon
- la sauge

✓ On compte 3 600 exploitations en France avec 33 600 ha de surface cultivée en plantes à parfum, aromatiques et médicinales.

✓ La surface moyenne d'une exploitation en PPAM est de 9 ha.

- certaines exploitations se spécialisent dans cette culture hors des bassins traditionnels
 - quelques exploitations céréalières cultivent des plantes à parfum, aromatiques et médicinales, mais pour moins de 10 % de leur surface.
- On nomme "culture intégrée", une culture contractualisée avec un laboratoire qui établit un contrat avec un producteur sur une ou plusieurs années pour une production spécifique.

LA COMMERCIALISATION

Si vous choisissez de faire de la vente directe, il vous faudra respecter la législation en vigueur qui interdit la vente de certaines plantes aux particuliers. En effet, l'herboristerie est régie par le secteur de la pharmacie. Il est possible de vendre directement aux laboratoires. Dans ce cas, il est préférable de contractualiser.

Vous n'avez pas de destination de prédilection pour vous installer et c'est la culture des PPAM qui vous intéresse ? Dans ce cas, renseignez-vous auprès de l'ONIPPAM (Office national interprofessionnel des plantes à parfum, aromatiques et médicinales) afin de connaître les régions qui possèdent des organisations de producteurs. Il n'est pas inutile de se regrouper afin de peser sur le marché. En effet, les petits laboratoires disparaissant au profit des grands groupes nationaux et internationaux, les producteurs sont à la merci de quelques grossistes qui imposent leurs conditions et rendent pratiquement impossible les transactions directes avec l'acheteur. Outre ce phénomène, la concurrence est rude face aux produits venant des pays à faible coût de main d'œuvre. Vous aurez tout intérêt à produire une qualité irréprochable pour vous faire une place sur le marché.

ORGANISATION DU TRAVAIL

Exemple d'une conduite de travail en plantes à parfum, aromatiques et médicinales :

Activité	Période	Mode d'action
Préparation du sol - entretien	Novembre, décembre, janvier, février	- Mécanique ou manuel - Possibilité de traction animale - Labour ou non en fonction du type de sol
Plantation semis	Février, mars, avril	- Semis directs ou repiquage en fonction de l'espèce cultivée et de sa résistance au froid
Fertilisation	Mars, avril, mai, octobre	- Engrais vert à intercaler dans la rotation
Désherbage	De février à novembre	- Mécanique ou manuel
Récolte	De juin à octobre	- Récoltes et séchage échelonnés - Possibilité de faire deux coupes pour certaines plantes - Mécanique ou manuel
Commercialisation	Octobre, novembre, décembre	- Livraisons

TEMPS DE MAIN-D'ŒUVRE

Pour avoir une production de qualité, vous devrez prendre beaucoup de précautions. La charge de travail est donc importante. C'est le désherbage qui prend le plus de temps : comptez entre 100 et 150 heures à l'hectare. En plantation mécanisée, vous ferez environ 15 000 plants par jour à trois personnes pour une journée de 8 heures. Manuellement, vous ne ferez que 500 à 600 plants.

COMMENT RENDRE LA PRODUCTION RENTABLE

C'est une production qui demande beaucoup de main-d'œuvre, surtout si vous êtes en bio. Elle est notamment importante lors de l'implantation, de la récolte, du séchage et du battage.

Ainsi, avant de choisir les plantes à cultiver, il vous faudra réfléchir à :

- la disponibilité en main-d'œuvre
- la surface disponible
- la qualité du sol
- vos compétences techniques.

Il est préférable de ne pas trop investir au départ. Pour cela vous choisirez entre :

- travailler manuellement : coût d'investissement faible
- travailler mécaniquement : coût plus élevé mais qui peut être réfléchi en fonction des outils choisis et de la main-d'œuvre disponible (de 10 000 à 58 000 €)

Il faudra peut-être penser à investir dans un local de transformation (séchage ou distillation pour la production d'huiles essentielles).

QUELLE MARGE ?

Il est difficile de donner une marge moyenne parce qu'il existe très peu de données économiques dans le secteur. Selon le type de plantes, la zone de production, la présence d'irrigation ou non, les données varient beaucoup. Comme exemple, la fourchette de marge brute, hors main-d'œuvre, va de 1 021,41€ / ha pour les herbes aromatiques en général à 2 348 € / ha en thym bio dans la Drôme.

Cependant, pour débiter dans la profession, une bonne connaissance du marché s'impose. Mais elle ne suffit pas, car c'est la notoriété qui permet au producteur de s'imposer. Il est donc particulièrement judicieux d'entrer dans un groupement de producteurs lorsqu'on débute. Ceci permet de livrer de petites quantités en cas d'aléas,

LIVRES

Pour vous faire une idée sur la difficulté des cultures et sur l'utilisation des plantes, vous pouvez commencer par un jardin de plantes aromatiques et médicinales. Ceci ne vous dispensera pas d'une formation. Il existe de grandes différences entre un jardin particulier et une exploitation, la plus importante tenant à la rentabilité. Divers ouvrages traitent de la question :

- *Le jardin médicinal*
Vincent Albouy -
Editions Edisud

- *Traité pratique et raisonné des plantes médicinales indigènes*
Jean-François Cazin -
Editions Jalons des Savoires

- *Les remèdes de grands-mères, ça marche*
Josette et Vincent
Rousselet-Blanc -
Editions Michel Lafon

- *Le jardin aromatique*
Aldo Colombo -
Editions De Vecchi

- *Herbes médicinales et aromatiques du jardin*
William Denne -
Editions Larousse



Les huiles essentielles françaises sont très prisées à l'étranger.

sans mécontenter un client qui n'aurait pas eu toute sa commande. Le temps d'implanter vos cultures, de trouver votre rythme de croisière et de travailler votre qualité, le groupement vous apportera un soutien non négligeable.

Beaucoup de nouveaux installés dans la production souhaitent faire de la vente directe. Attention à la législation sur l'herboristerie qui est en train de changer. Elle risque d'être de plus en plus contraignante. Par ailleurs, lorsqu'on achète un sachet de tisane, cela dure longtemps : si vous ne vendez que sur les marchés, il est peu probable que vous puissiez en vivre. Dans ce cas, il faudra mettre en place plusieurs modes de commercialisation ou imaginer des produits dérivés.

ADRESSES UTILES

- Office national interprofessionnel des plantes à parfum 25, rue Maréchal Foch 04130 Volx www.onippam.fr
- Institut technique interprofessionnel des plantes à parfum, aromatiques et médicinales Croix Belle Tête 49120 Melay www.iteipmai.asso.fr
- Conservatoire national des plantes médicinales, aromatiques et industrielles Route de Nemours 91490 Milly-la-Forêt www.cnpmai.net
- Fédération nationale des coopératives agricoles de plantes à parfum, aromatiques et médicinales 49, av. de la Grande Armée 75116 Paris www.fnpapam.com

Se former

- ✓ L'Association pour le renouveau de l'herboristerie dispense un enseignement préparatoire à distance sur deux ans. Il faut s'adresser à :
- L'Association pour le renouveau de l'herboristerie 99, rue Balard 75015 Paris
- ✓ Le CFPPA de Montmorot propose une certification de spécialisation "plantes à parfum, aromatiques et médicinales en agrobiologie".
- CFPPA de Montmorot 514, avenue Edgar-Faure 39570 Montmorot Tél. : 03 84 87 20 02 www.montmorot.educagri.fr
- ✓ Le CFPPA de Nyons propose un BPREA avec certification de spécialisation, filière, production et transformation des plantes à parfum, aromatiques et médicinales.
- CFPPA de Nyons 2, avenue de Venterol BP 36 26110 Nyons Tél. : 04 75 26 65 90 www.epl.valentin.educagri.fr

Témoignage : Jacqueline Champenois

Jacqueline est installée en culture de plantes médicinales depuis 1983. Pratiquement dès le début, elle a compris que l'agriculture biologique serait un atout pour ce type d'exploitation. A 56 ans, cette agricultrice implantée dans le Morvan est une véritable référence pour les porteurs de projets. Elle reçoit beaucoup de stagiaires.

Elle cultive 3 ha et possède 1 ha de plus qui lui permet de faire des rotations culturales. Une vingtaine d'espèces sont produites chaque année, ce qui, en fonction des plantes, facilite l'organisation des cultures, des récoltes et de la commercialisation. Une partie des plantes est livrée fraîche et l'autre séchée.

Jacqueline est mécanisée pour l'entretien des sols et la culture des plantes. Par ailleurs, elle possède un séchoir. Après avoir fait partie pendant plusieurs années d'un groupement de producteurs qui ne lui apportait pas entière satisfaction en termes de gestion, elle a préféré reprendre son indépendance.

Aujourd'hui, elle commercialise en direct aux laboratoires et aux grossistes en herboristerie. Cependant, elle reconnaît qu'il faut avoir fait ses preuves sur le marché pour avoir des commandes régulières. *« Je conseille toujours à mes stagiaires de se mettre dans un groupement. En général, ça fonctionne bien. Il faut un groupement qui tienne la route. Nous, on n'a pas eu de chance... Mais pour un jeune, ça lui permet de mettre en place ses cultures et de vendre sa production même si elle n'est pas assez grosse pour satisfaire un client. Les apports des autres viendront grossir l'approvisionnement pour répondre à la commande. »*

Jacqueline doit d'abord trouver un client qui lui passera une commande en début de saison. Ensuite, elle met en place sa culture et livre sa production quand celle-ci est à maturité. *« Avec ce système, on est quand même sûr de vendre ce que l'on a produit, mais ça demande de gros efforts pour nouer et conserver des contacts. C'est la qualité des plantes livrées qui nous aide à fidéliser nos clients. »*

Comme tous les agriculteurs, Jacqueline a la contrainte d'un travail important au moment des récoltes notamment. *« Pas question de partir en vacances à la belle saison, les plantes ont besoin de nous. »*

En revanche, elle reconnaît qu'elle dispose d'un peu de temps en janvier, février et mars. Avec ses trois hectares de culture, Jacqueline fait 27 000 € de chiffre d'affaires annuel, avec une marge de 25 % lorsque les investissements sont déduits. *« Mais tout bien pensé, l'activité pourrait rapporter plus à des jeunes qui s'installent, au bout de quelques années. En tous cas je trouve le travail très agréable, c'est un peu dur en charge de travail l'été, mais ça me plaît beaucoup. »*



Chez Jacqueline Champenois, on prend le plus grand soin à récolter les plantes.

Faire du miel

Les contextes environnementaux liés à l'abeille fragilisent les petits apiculteurs. Il est difficile aujourd'hui de tirer un revenu décent de la production de miel sans un rucher important.

L'apiculture est l'activité d'élevage des abeilles à miel en vue d'exploiter les produits de la ruche. Le miel est produit à partir du nectar des fleurs ou des sécrétions de diverses plantes. Après avoir prélevé ces substances en butinant, les abeilles les transforment en les combinant avec des matières spécifiques propres à leur corps et les entreposent dans les rayons de la ruche.

SITUATION DIFFICILE EN FRANCE

La filière apicole s'est heurtée ces dernières années à de nombreuses difficultés. Une mortalité importante du cheptel et un affaiblissement des colonies sont très préoccupants.

D'après une enquête réalisée en 2004 par la DGAL (Direction générale de l'alimentation), la France et les DOM-TOM comptent 1 360 973 ruches et 69 600 apiculteurs. Par rapport à une enquête de 1994, le nombre de ruches est relativement stable, mais c'est surtout le nombre d'apiculteurs qui est en forte récession, puisqu'il était à cette époque de 84 800. La diminution du nombre d'apiculteurs concerne essentiellement les petits producteurs et ceux qui ont moins de 70 ruches. En revanche, on note une augmentation du nombre d'apiculteurs professionnels. Il en existe 220 supplémentaires. En 2004, on en comptait 1 762. Le nombre moyen de ruches par producteur est évalué à 338. Les professionnels détiennent environ 600 000 ruches, soit 45 % du cheptel.

La communauté européenne définit un apiculteur comme professionnel lorsqu'il possède 150 ruches. Mais entre 150 et 300 ruches, il est rare que l'activité suffise à elle seule pour faire vivre un ménage.

Par ailleurs, la filière apicole française se caractérise encore par un très grand nombre de petits apiculteurs fournissant de faibles volumes de production. Les facteurs environnementaux rendent plus difficile la conduite de l'élevage et découragent les petits producteurs.



© Christel Bonnet pour l'Usal

Des apiculteurs au travail.

■ **Concernant la production**, elle semble plus faible que dans les années 90. Ceci explique en partie l'augmentation du nombre de ruches chez les professionnels qui cherchent à compenser les déficits de rendements.

Le Rhône-Alpes se trouve en tête des régions où les apiculteurs sont installés, avec 10 000 producteurs. Viennent ensuite sept régions :

- le Midi-Pyrénées et la PACA (Provence-Alpes Côte d'Azur) avec environ 4 600 apiculteurs ;
- la Lorraine, la Bretagne et la Bourgogne avec environ 4 000 apiculteurs ;
- l'Alsace et la Franche-Comté avec un peu plus de 3 500 apiculteurs ;
- le Languedoc-Roussillon avec 3 400 exploitants.

■ **Concernant la répartition des ruches**, c'est la PACA qui domine avec plus de 165 000 ruches. Cette région, à elle seule, rassemble 12 % du cheptel français.

- Le Rhône-Alpes arrive derrière avec 146 000 ruches, soit 11 % du cheptel.

- Le Midi-Pyrénées et le Languedoc-Roussillon viennent ensuite avec respectivement 134 400 ruches et 121 000 ruches (10 % et 9 %).

- Le Poitou-Charentes avec 93 000 ruches représente 7 % du cheptel.

- L'Aquitaine, la Bourgogne, le Centre et les Pays de la Loire avec des cheptels de 60 000 à 80 000 ruches composent entre 4 % et 6 % des ruches françaises.

LA RÉCOLTE FRANÇAISE

L'estimation de la récolte française est très difficile à évaluer compte tenu du grand nombre d'apiculteurs qui ne sont pas considérés comme professionnels. L'UNAF (Union nationale de l'apiculture française) a toutefois mené une enquête en 2004 afin d'évaluer la récolte au plus près du terrain. D'après cet état des lieux, la production de miel a été estimée à 25 000 tonnes avec 11 000 tonnes pour les apiculteurs possédant moins de 150 ruches et 14 500 tonnes pour les apiculteurs professionnels.

L'UNAF note une baisse sensible de production par rapport à 1997, entre 3 000 et 4 000 tonnes, bien que le nombre de ruches soit resté le même. Cette baisse s'est plutôt opérée chez les apiculteurs de moins de 150 ruches. Les apiculteurs professionnels auraient, quant à eux, produit 1 000 tonnes de plus qu'en 1997. Le rendement moyen par ruche a baissé de 30 kg en 1997 à 24 kg en 2004, ce qui explique l'augmentation du nombre de ruches.

A SAVOIR

✓ La production française est vendue :

- 10 à 20 % en vrac aux conditionneurs
 - 10 à 20 % à des coopératives
 - 10 à 20 % en vrac inter-apiculteurs (revente à un autre apiculteur en dépannage)
 - + de 50 % en vente directe, par le producteur.
- Cependant, la vente directe a légèrement baissé depuis 1997, compte tenu de la baisse du nombre de petits producteurs.

✓ L'apiculture est un savoir-être autant qu'un savoir-faire. Il est indispensable de connaître les abeilles et leur fonctionnement avant de commencer toute activité. Il existe de nombreuses publications en la matière :

- *Le bulletin technique apicole* de l'OPIIDA (Office pour l'information et la documentation en agriculture)

- *Abeille de France*, magazine d'apiculture publié par le Syndicat national de l'apiculture

- *Abeille et fleurs* magazine, publié par le Syndicat des producteurs de miel de France

- *La revue française d'apiculture*, éditée par l'UNAF.

✓ Pour aller plus loin, vous pouvez lire : *Apiculture* - Jean Prost Editions Lavoisier



Une machine pour fabriquer des bonbons au miel.

UNE PRODUCTION SOUS LE SIGNE DE LA QUALITÉ

Pour le miel, il existe deux AOC (Appellation d'origine contrôlée). Il s'agit de :

■ AOC miel de sapin des Vosges

■ AOC miel de Corse.

D'autres signes de qualité garantissent certains miels :

■ miel toutes fleurs de Provence Label Rouge

■ miel de lavande Label Rouge

■ miel de sapin d'Alsace label Rouge

■ IGP miel d'Alsace.

Concernant le miel biologique, en 2010 l'Agence bio dénombreait dans son annuaire 194 producteurs. La production est encore marginale. La réglementation européenne interdit aux miels de plaine d'avoir la certification biologique, le problème se situant dans les traitements phytosanitaires des champs butinés par les abeilles.

LA COMMERCIALISATION

Des volumes importants sont produits pour les miels de colza et tournesol. La vente de ces produits se fait essentiellement en gros et demi-gros au prix mondial.

Les miels de qualité (acacia, sapin, lavande, etc.) sont vendus sur le marché local par l'apiculteur.

La consommation française reste stable avec un volume d'environ 40 000 tonnes consommées (importations comprises). Le prix de vente moyen, au consommateur, du kilo de miel est d'un peu plus de 8 €. L'utilisation du miel par l'industrie agro-alimentaire a légèrement augmenté ces dernières années.

LES AUTRES PRODUITS DE LA RUCHE

■ Le pollen

Le pollen frais a une durée de vie très courte, il faut donc le transformer pour le commercialiser. Il existe deux formes de conditionnement :

- pollen séché : il est alors destiné à l'alimentation humaine comme complément nutritionnel
- pollen frais mais congelé : il est proposé dans l'alimentation humaine ou pour nourrir les bourdons dans les élevages spécialisés.

La production demande un suivi rigoureux en termes de qualité. Elle est commercialisée dans une gamme de pollens monofloraux (saule, fruitier, bruyère, châtaignier, etc.) et dans les circuits de boutiques diététiques.



Mise en pots de la récolte de miel.

■ La gelée royale

La production de gelée royale intéresse de plus en plus d'apiculteurs, mais il est nécessaire de bien maîtriser la technique.

La majorité de la gelée royale produite en France est commercialisée en vente directe. Le reste emprunte des circuits spécialisés comme les boutiques de diététique ou font appel à des revendeurs.

Mais le marché français reste infime par rapport à d'autres pays comme la Chine.

La gelée royale française est plus chère que celle des autres pays, mais sa qualité est supérieure.

Le prix consommateur est d'environ 20 € pour 10 g, ce qui est deux à trois fois plus cher que la gelée royale importée. Il existe des opportunités de développement pour ce produit, mais elles supposent de mettre en avant la caractéristique du produit français par rapport à ses concurrents et de faire une information en conséquence, auprès des acheteurs potentiels.

■ La propolis

La propolis, après purification et tri, est commercialisée auprès des laboratoires cosmétiques et pharmaceutiques européens. Elle est achetée aux apiculteurs entre 20 et 35 € le kilo.

On peut récolter entre 50 et 200 g de propolis par ruche. La production ne demande pas d'investissement, mais du temps. Elle s'effectue par grattage. Cependant, il est possible d'opérer en hiver, au moment où les ruches ne demandent plus de temps de travail.

Il existe une concurrence internationale pour ce produit, mais la qualité de la propolis française reste inégalée, et la demande pour ce produit est bien soutenue.



Abelles sur cadre.

ADRESSES UTILES

- UNAF (Union nationale de l'apiculture française)

26, rue des Tournelles
75004 Paris

Tél : 01 48 87 47 15

www.unaf-apiculture.info

- OPIDA (Office pour l'information et la documentation en apiculture)
Centre apicole Saint-Martin
61370 Echauffour
Tél : 02 33 34 05 80
<http://opida.pagesperso-orange.fr/index.htm>

- SCA (Société centrale d'apiculture)

41, rue Pernety
75014 Paris

Tél : 01 45 42 29 08

www.la-sca.net

- SNA (Syndicat national apicole)

5, rue de Copenhague
75008 Paris

Tél : 01 45 22 48 42

- SPMF (Syndicat des producteurs de miel de France)
Mouscas
32450 Faget-Abbatial

Tél : 05 62 65 46 39

- CNDA (Centre national du développement apicole)

149, rue de Bercy
75595 Paris cedex 12

Tél : 01 40 04 50 42

www.cnda.asso.fr



Une abeille qui butine.

© Maria Gram Jensen pour l'UNAF

LA TECHNIQUE

Les travaux apicoles s'étalent du 15 février au 15 octobre. C'est un peu plus intensif à la fin du printemps et de l'été. Ces travaux comprennent la mise en place des ruches, l'essaimage, la transhumance et les récoltes. Il faudra encore compter le temps de vente si vous vendez en direct, et la transformation pour les produits dérivés. Vous pouvez effectivement fabriquer de nombreux produits avec votre récolte : pain d'épice, bonbons, hydromel, nougat, biscuits, etc. Cela dépendra des charges de production et d'investissement que vous pouvez actionner. De même, il faudra penser aux charges de main-d'œuvre.

On compte 4 à 6 récoltes entre mai et août avec transhumance, et 1 à 3 récoltes pour un système d'exploitation sédentaire.

Il existe plusieurs races d'abeilles. En France, on utilise surtout l'espèce *Apis Mellifica* dont voici les principales races utilisées :

- abeille noire commune
- abeille italienne
- abeille caucasienne
- abeille carniolienne.

Ces races ont aussi des hybrides et un réservoir de sous-races qui varient selon la région d'origine.

Elles se différencient par des habitus particuliers : cycle annuel d'élevage du couvain, choix des espèces à butiner, agressivité, comportement d'amassage, etc.

Il existe des maladies, dont le parasite *varroa* qui atteint la totalité de la colonie. Il affaiblit l'abeille et la colonie qui peut ensuite attraper d'autres maladies.

Se former

Pour votre formation, vous pouvez intégrer l'un des ruchers écoles qui se développent un peu partout. Ils sont organisés par la Société centrale d'agriculture. Ils peuvent être payants ou gratuits.

✓ Les CFPPA de Vesoul et d'Arras préparent à un brevet professionnel en apiculture :

- **CFPPA de Vesoul**
16, rue Edouard-Belin
70000 Vesoul Cedex
Tél : 03 84 96 85 24
www.epl.vesoul.educagri.fr

- **CFPPA d'Arras**
Route de Cambrai
62217 Tilloy-les-Moflaines
Tél : 03 21 60 73 10

Témoignage : Chrystelle Lemaître et William Gay

William et Chrystelle sont installés apiculteurs depuis 2001 dans le Morvan. Il était commercial et elle travaillait pour les assurances L'Abelle. Un nom prédestiné...

« Les parents de William ont toujours fait de l'apiculture », explique Chrystelle. « Pour lui, c'est naturellement devenu une passion. » Au début, il était pluri-actif, c'est-à-dire qu'il avait deux métiers. Il a commencé avec 150 ruches. « Comme c'est un très bon commercial, la vente directe a tout de suite bien fonctionné », indique Chrystelle. « Quant à moi, ma boîte a été rachetée et la direction a changé de politique. Je ne m'y retrouvais plus, alors je suis partie. »

Pour développer l'activité miel, et le pain d'épices que faisait sa belle-mère, Chrystelle s'est mise à confectionner des bonbons et des savons de façon à compléter la gamme de produits. Pour la transformation, ces apiculteurs ont dû acquérir du matériel, mais ont tout acheté d'occasion.

Depuis 2001, c'est leur métier à plein temps. Ils ont aujourd'hui 340 ruches et réalisent un chiffre d'affaires de 180 000 €. Le miel représente 60 % des ventes, le reste se partageant entre les produits dérivés. Ils possèdent une soixantaine de ruches dans le Sud-Ouest pour avoir du miel de châtaignier, ce qui oblige à des déplacements. Les ventes sur les marchés représentent 70% de leur chiffre d'affaires.

Chrystelle avoue qu'elle ne compte pas ses heures, mais sa belle-mère travaille avec le couple et tous deux ont une salariée. De cette façon, elle peut se dégager deux jours par semaine pour s'occuper de ses enfants. Ce qui l'intéresse avant tout, c'est de ne pas être tenue par des horaires fixes.

Cependant, la famille se fait un peu de souci pour l'avenir : les ruches ont moins de rendement ces dernières années et il a fallu augmenter le cheptel pour combler le déficit de production.

Chrystelle conclut : « Financièrement, c'est plus difficile qu'avant, mais je ne me vois pas faire autre chose. » William a 40 ans et Chrystelle, 37. Même s'ils avaient tous les deux un métier qui leur permettait de bien gagner leur vie, ils sont contents d'avoir franchi le cap et de vivre aujourd'hui leur passion sans la contrainte hiérarchique.

Ils souhaitent que l'environnement ne crée pas trop de perturbations sur leurs protégées, les abeilles, et que les ruches retrouvent un meilleur

Chrystelle Lemaître a aménagé une partie du local de transformation en magasin.



Les légumes

Il existe de multiples options pour produire les légumes, selon que vous choisirez de les destiner à la vente en frais ou à la transformation. Il est possible de transformer soi-même, de vendre en gros à l'agro-alimentaire, de choisir des circuits courts ou longs.

Les circuits courts sont mis en place par les producteurs qui vendent eux-mêmes leur marchandise à la ferme ou sur les marchés. Ils peuvent aussi fournir en direct des magasins, des restaurants, des cantines, etc. Les circuits longs passent par les grossistes et les centrales d'achat, ou le circuit de l'export. Produire pour les circuits longs suppose un approvisionnement régulier et une très grosse production. Par ailleurs, il est quasiment impossible de maîtriser les prix. Nous nous attacherons donc ici aux circuits courts. Cependant, la distribution de légumes est caractérisée par sa nature périssable. La difficulté du maraîchage réside dans le fait qu'il faut produire en quantité, mais en évitant la surproduction et en étalant les récoltes le plus longtemps possible dans la saison.

LA CONSOMMATION FRANÇAISE

La consommation des ménages français en légumes et fruits représente 15 % de leurs dépenses alimentaires. Il faut distinguer la part de légumes frais (5,1 % en 2001 contre 8,3 % en 1960) de la part des produits transformés, notamment à base de pommes de terre (1,2 % en 1960 contre 3,1 % en 2001). Ainsi, on voit que le changement de mode de vie des Français a largement influencé leur consommation. Si la consommation des fruits et légumes est en hausse ces dernières années suite aux campagnes de prévention pour la santé, les ménages en consomment plus aujourd'hui, sous la forme de plats cuisinés, qu'il y a 50 ans.

Les fruits et légumes séduisent plutôt les ménages à revenu élevé.

Concernant les habitudes, en fonction de l'âge, les seniors (55-75 ans) consomment plus de fruits et légumes que les moins de 35 ans. Pour les lieux d'achat, les Français disent préférer acheter sur les marchés. Mais les produits vendus sur les marchés ne représentent que 58 % de l'ensemble des produits vendus.



Plus on prévoit de variétés dans l'espèce, plus il est possible d'étaler la récolte.

Les grandes et moyennes surfaces représentent encore une bonne partie de l'achat car elle permettent aux consommateurs de grouper leurs courses et de leur faciliter la tâche. La part de marché des fruits et légumes issus de l'agriculture biologique est de plus en plus importante. Elle représente 17 % des produits bio vendus en France. 60 % des approvisionnements ont lieu hors de France pour les fruits et légumes vendus sur les circuits longs. Les fruits et légumes sont les produits biologiques les plus introduits en restauration collective.

LA TECHNIQUE

Avant de vous lancer dans la production maraîchère, il est nécessaire de vous poser un certain nombre de questions :

- Comment allez-vous gérer l'eau ?
- Existe-t-il un point d'eau sur l'exploitation ?
- Le sol est-il adapté au maraîchage ?
- Le climat est-il adapté aux espèces que vous voulez produire ?
- De quelle main-d'œuvre allez-vous disposer ?

Trois types de production sont majoritaires :

- les cultures de plein air ou de plein champ ;
- les cultures sous abris bas (tunnel) ;
- les cultures sous abris haut (serre).

L'EAU

La culture maraîchère exige des quantités d'eau importantes. En fonction des variétés et des espèces cultivées, vous aurez besoin de plus ou moins irriguer. Les besoins tiennent compte également du stade de développement de la plante, du type de sol et des conditions climatiques de la zone de production.

Il est utile de calculer la surface à cultiver en fonction de la quantité d'eau disponible ou du coût de la dépense en irrigation. Il est difficile de savoir quelle est la quantité d'eau nécessaire en maraîchage, celle-ci dépendant de nombreux facteurs. Mais on peut dire qu'il faut approximativement 500 litres d'eau par mètre carré et par an.

Page suivante, un tableau récapitulatif des besoins en eau de quelques plantes maraîchères, en fonction de leur emplacement dans la moitié Nord de la France ou dans la moitié Sud, vous donnera une idée globale des besoins.

Ici, les clients n'ont plus à se baisser pour cueillir les fraises.

A SAVOIR

✓ Voici quelques équivalences à retenir pour les calculs en eau :

- 10 litres d'eau par m² représentent une hauteur de 10 mm d'eau
- 1 m³ équivaut à 1000 litres
- le volume d'un arrosoir est d'environ 10 litres.

✓ Le bois raméal fragmenté ou BRP est un nom qui vient du Québec, là où a été redécouvert l'intérêt d'utiliser des rameaux de branches déchiquetés pour pailler les cultures. Ces rameaux ont une double fonction de protection et de nutriment. Le BRP protège le sol du rayonnement solaire, des lessivages dus à la pluie, et de l'évaporation. Il apporte l'énergie, le carbone et les nutriments qui sont stockés dans les branches. L'utilisation des branches est complémentaire à la plantation de haies. Les actions favorables du BRP sont à considérer à long terme (5 à 6 ans).



Besoins en arrosage des principales plantes potagères (en litre par mètre carré et par jour)

Espèces	Moitié Nord	Moitié Sud
Plantes peu exigeantes en eau		
Ail	3 litres	5 litres
Oignon	3 litres	3 litres
Pomme de terre - Avant les fleurs - Après les fleurs	2 litres	3 litres
	4 litres	6 litres
Asperge	3 litres	4,5 litres
Poireau	3 litres	5 litres
Plantes exigeantes en eau		
Curcubitacée	4 litres	6 litres
Tomate - Jusqu'à floraison - Grossissement des fruits	2 litres	3 litres
	4 litres	6 litres
Salade - Jusqu'au stade rosette - Jusqu'à la pomaison	2 litres	3 litres
	4 litres	6 litres
Chou-fleur - Croissance - Grossissement de la pomme	3 litres	5 litres
	6 litres	8 litres



LE SOL

Le sol idéal pour la culture maraîchère n'est ni trop lourd, ni trop léger. Il doit être meuble et profond. Il faut qu'il soit riche en matière organique et en éléments nutritifs. Le PH doit être neutre (acidité du sol). Il est possible de corriger certains sols par l'apport de matières naturelles comme la cendre de bois, le Bois raméal fragmenté (BRF), la corne, les engrais verts ou la fumure (apport de fumier animal). La culture en elle-même peut améliorer le sol si elle est bien menée.

LA MAIN-D'ŒUVRE

Le maraîchage se décompose en plusieurs temps, il faut :

- choisir les espèces puis déterminer un assolement et une rotation ;

- faire les semis ;

- faire les travaux de repiquage, plantation, entretien ;

- assurer la protection des cultures ;

- effectuer la récolte ;

- préparer les légumes à la vente : lavage, bottelage, calibrage, conditionnement ;

- effectuer éventuellement les travaux de transformation des légumes.

Il paraît difficile à une personne seule d'exploiter plus de 1,5 ha de maraîchage (avec 10 % de la surface sous abri), surtout si elle cultive en bio. Toutefois, cette surface paraît suffisante pour être rentable.

En juin 2009, l'association Agribio 35 présentait une étude sur la répartition de la main-d'œuvre (voir tableau).

	Organisation individuelle	Organisation collective	Vente en gros ou demi-gros
UTH (Unité de travail humain)	1,25	2,1	4
Moyenne d'heures de travail par UTH	2 506 heures/an	2 220 heures/an	2 080 heures/an
Répartition du temps de travail	- Travaux de culture : 31 % - Vente : 27 % - Récolte : 21 %	- Travaux de culture : 31 % - Vente : 28 % - Récolte : 34 %	- Travaux de culture : 33 % - Vente : 5 % - Récolte : 60 %

Ces chiffres sont à nuancer en fonction du taux de mécanisation.

INVESTISSEMENTS

Se mécaniser limite le temps de travail, mais entraîne un investissement d'autant plus lourd à supporter que la gamme de produits sera diversifiée. Outre les outils de production, vous aurez peut-être besoin d'outils de conditionnement et de stockage en fonction du mode de commercialisation. Il faut ajouter les matériels de pesage, de lavage, les chambres froides et le matériel de transport. Pour les productions sous abri, la dépense liée à l'achat de tunnels ou de serres et le chauffage entre en ligne de compte.

En vente directe, il faut un local pour la vente. Celui-ci est plus ou moins élaboré.

A SAVOIR

✓ Pour se renseigner sur les jardins libre-cueillette :

- GIE Chapeau de Paille,
Chemin de Courcelles
95650 Pulzeux-Pontoise
Tél. : 01 34 46 01 16
www.chapeaudepaille.fr

✓ Pour les techniques de maraîchage et la commercialisation :

- Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes (CTIFL)
22, rue Bergère
75009 Paris
Tél. : 01 47 70 16 93
www.ctifl.fr

Source : résultats techniques économiques en maraîchage biologique en Ile-et-Vilaine, Agribio 35.



RENTABILITÉ

Concernant la rentabilité, vous pourrez vous procurer auprès des chambres d'agriculture des régions maraîchères ou auprès du CERD (Centre d'études et de ressources sur la diversification agricole), les tableaux des résultats par variété de production. En maraîchage bio, il faut savoir que les maraîchers qui s'organisent en collectif sont plus satisfaits de leurs revenus que les maraîchers qui s'installent individuellement. La main-d'œuvre et les charges salariales sont les charges les plus importantes d'une exploitation maraîchère.

LE JARDIN LIBRE-CUEILLETTE

Ces jardins sont très prisés par une clientèle urbaine qui apprécie la fraîcheur des produits qu'elle récolte elle-même. Ces jardins se trouvent prioritairement aux abords des grandes et moyennes villes. Ils proposent soit une gamme restreinte de produits (fraises, asperges, laitues, etc.), soit une gamme plus large de façon à ce que la ménagère fasse son marché sur place. Toutefois, plus la gamme est large et plus le jardin peut rester ouvert longtemps dans la saison.

Si la mise en place d'un jardin libre-cueillette est techniquement identique à une activité de maraîchage classique, il faut toutefois adapter celui-ci à la venue du public avec de larges allées, une facilité d'accès aux légumes, quelques panneaux qui identifient les légumes à cueillir et ceux qui doivent attendre, des panneaux qui donnent la technique de récolte (tout le monde ne sait pas qu'un petit pois n'arrive pas en grains directement dans le panier !).

Il faut aussi prévoir un local de vente avec une balance pour peser les légumes. Si vous voulez fidéliser vos clients, faites en sorte que la récolte soit pratique, en fournissant une brouette, des seaux, un bac pour laver les bottes, des couteaux, des ciseaux, etc.

Se former

La formation en maraîchage est indispensable, même si vous êtes déjà un bon jardinier. On ne mène pas son jardin maraîcher comme son jardin potager. La formation sera d'autant plus indispensable si vous souhaitez vous engager en culture biologique.

✓ Formation en agriculture biologique :

- CFPPA de Carpentras

Des modules production et transformation des fruits et légumes sont proposés
Campus Louis Giraud, BP 274, 84208 Carpentras cedex
Tél. : 04 90 60 80 90 - cfppa.carpentras@educagri.fr

- La ferme de Sainte Marthe propose des stages de formation au maraîchage biologique

Contact : Pascale et Jean-Yves Fromonot
Tél. : 02 54 36 13 91 - Email : info@intelligenceverte.org
Courrier : Pascale Fromonot, lieu-dit du château de Bonnet, 36120 Ardentes

- Maison de l'agriculture bio-dynamique

5, place de la Gare, 68000 Colmar. Tél. : 03 89 24 36 41 - www.bio-dynamie.org

- Le CFPPA du Morvan propose un BPREA option maraîchage biologique

CFPPA du Morvan, rue Pierre Mendès-France, 58120 Château-Chinon
Tél. : 03 86 79 49 80 - www.pronde.net

Témoignage : Jean de Gesnais

Béatrice et Jean ont repris il y a 30 ans l'exploitation familiale en zone péri-urbaine, essentiellement basée sur la production de céréales. Recensant les points forts et les faiblesses de leur entreprise, ils se rendent compte qu'ils sont à proximité d'une agglomération de 70 000 habitants. Installés en bords de Loire, ils bénéficient d'un site idéal pour cultiver des légumes. Jean met alors en place une production de fraises et d'asperges. Petit à petit, il va développer cette idée et produire de nombreux légumes. S'il a choisi la libre cueillette, c'est parce qu'il évite de cette façon, le transport, la manutention que représente la cueillette et les intermédiaires pour la vente. Toutefois Jean de Gesnais met en garde : « *L'important c'est que tout le monde ne se mette pas à faire la même chose, sinon plus personne n'en vit. Il faut bien étudier le potentiel commercial en fonction de la région où on s'implante.* »

L'agriculteur cultive 50 légumes différents sur 13 hectares. « *Nous ne cherchons pas la course à la précocité, explique-t-il. Il faut avoir les prix de revient le plus faible possible.* » Concernant les ventes, Béatrice et Jean de Gesnais ont encaissé 16 000 paniers cette année. Jean reconnaît qu'ils plafonnent, mais le panier moyen a progressé : il est de l'ordre de 12 €. A l'activité, ils ont ajouté un marché à la ferme permanent, avec un dépôt-vente pour les autres producteurs.

Quant au temps de travail, Jean admet qu'il est important. Toutefois il explique : « *Notre luxe c'est d'être saisonniers. Le jardin est ouvert 7 mois de l'année et nous avons 8 mois de production. Cependant cela fait quand même du travail tous les jours. Nous avons 500 h de salarié par an, plus 2 300 heures pour mon épouse et moi.* »

Le chiffre d'affaires représente entre 6 000 et 8 000 € à l'hectare auquel il faut rajouter 20 à 30 % de résultats concernant le dépôt-vente. La marge est de 15 à 40 %. L'entreprise est composée d'une production de céréales, du jardin et de locations d'étangs pour la pêche. Le jardin libre cueillette représente les deux tiers du résultat de l'exploitation. L'agriculteur conseille : « *Outre l'étude de marché à faire avant de se lancer, il faut être sûr d'avoir le sol et le climat qui conviennent. N'oublions pas que pour produire des légumes, il faut beaucoup d'eau. Et puis, si on n'a pas le goût du jardinage et en même temps du commerce, ça n'est même pas la peine de commencer. Il ne faut pas débiter trop grand, mais avoir la possibilité de s'agrandir.* » Il conseille aussi de ne pas rester seul, de créer des réseaux avec des gens qui font la même chose dans d'autres régions, de façon à rester informé, à échanger. Le jardin libre cueillette, c'est aussi un travail de relation, produire ne suffit pas.

Chez les de Gesnais, c'est l'accueil qui compte avant tout.



Petits fruits rouges

Le contexte des ventes de fruits en France est difficile. Les petits fruits sont fortement concurrencés par les autres pays européens. Il est donc préférable de choisir de transformer sa production et de privilégier la vente de proximité. Nous aborderons ici la culture du cassis, de la framboise et de la fraise.

La culture des fruits concerne 42 451 exploitations en France. 40 % d'entre elles sont spécialisées. C'est la culture de la pomme la plus importante, suivie de la nectarine et de l'abricot. La surface moyenne des exploitations arboricoles spécialisées est de 15 ha avec 8 ha de vergers. 3 150 000 tonnes de fruits ont été produits sur l'Hexagone en 2006 (source FNPF). La production de fruits, c'est aussi 305 500 emplois dont plus de 210 000 saisonniers. Dans ce paysage, la production de fruits rouges est concurrencée par les autres fruits qui arrivent à maturité en même temps. Compte tenu du prix des fruits rouges, le consommateur les délaisse au profit des productions saisonnières. Qui plus est, le marché est en forte concurrence avec d'autres pays européens.

Du côté du bio

L'évolution des surfaces en mode de production biologique a énormément progressé ces dernières années. Celle-ci répond à la demande du consommateur urbain qui recherche de plus en plus de fruits et légumes biologiques.

En 2008, les surfaces fruitières en bio ont progressé de 13,5 % par rapport à 2007, et en 2009 celles-ci ont encore progressé de 19,9 % par rapport à 2008 (source Agence bio). Il est donc judicieux de ne pas privilégier le tonnage, mais de s'orienter vers une transformation de la production et une conversion en agriculture biologique pour obtenir une valeur ajoutée.

Le cassis

Le cassis est principalement cultivé en Europe, mais la Russie en est le premier producteur mondial. Dans l'Union européenne, c'est la Pologne qui arrive largement en tête suivie de la France et de l'Angleterre. Notre pays se caractérise dans la transformation de sa production. Alors que les autres pays transforment leur cassis en jus, la France l'utilise pour réaliser essentiellement des liqueurs.



La cueillette des framboises demande beaucoup de délicatesse.

Traditionnellement, la production était située en Bourgogne. Mais depuis quelques années, elle s'est largement développée dans le Val de Loire ainsi que dans la Vallée du Rhône. Avec ses 1 500 tonnes de production et ses 330 hectares, la Bourgogne occupe désormais la troisième place nationale.

La variété "Noir de Bourgogne" représente un quart de la production française et se caractérise par sa saveur aromatique. La plupart des producteurs se mettent en groupements ou en coopératives et livrent les liquoristes. Cependant, quelques-uns d'entre eux transforment artisanalement leur production. Ils produisent des confitures, des liqueurs, des sirops et d'autres produits comme des sorbets.

■ La culture du cassis

Le cassis est une espèce peu exigeante, qui s'accommode de la plupart des sols, sauf les sols calcaires. Toutefois, il préfère les sols profonds et argileux. La plantation la plus simple et la moins chère s'effectue avec des boutures non racinées.

Il est possible de planter à l'automne ou au printemps.

Selon que vous choisirez de récolter à la main ou mécaniquement, les distances de plantations varieront. Pour une récolte manuelle, on compte 5 500 plants à l'hectare. Cependant, en tenant compte du contexte économique, il est conseillé de récolter de façon mécanique. Dans ce cas, soit vous avez 10 à 15 ha de surface et vous investissez dans votre propre machine à récolter, soit vous entrez dans une Cuma (Coopérative d'utilisation de matériel agricole). Pour cette dernière option, il faudra envisager de vous installer dans une région traditionnellement productrice de cassis, afin de pouvoir vous grouper avec d'autres producteurs.

Certains arboriculteurs taillent leurs plants. Il s'agit d'éliminer les bois âgés et malades. La taille est recommandée pour garder une production optimale pendant au moins 20 ans.

L'apport d'azote est important pour la croissance. Au moment de la plantation, il est recommandé d'incorporer une fumure de fond faite de compost, de fumier composté et d'engrais vert.

Le coût total pour l'implantation d'un hectare de cassis, comprenant les travaux de préparation du sol, la plantation et les entretiens de première et deuxième années sont d'environ 5 500 € (données CERD).

La première vraie récolte aura lieu 4 ans après la plantation. Les rendements sont de 2 à 4 kg par pied.

A SAVOIR

✓ Les étapes de la crème de cassis :

- après avoir récolté les fruits, il faudra les faire macérer dans un alcool neutre à 90° ;

- quand la macération est terminée (3 mois environ), il faut presser les fruits.

Ce que l'on obtient s'appelle une infusion ;

- il faut ensuite ajouter du sucre et embouteiller.

Il s'agira de trouver le juste équilibre entre le parfum des fruits, le degré d'alcool et la quantité de sucre.

Certains ajoutent quelques feuilles de cassis dans la macération.

✓ Quelques dénominations :

- **confiture** : mélange de sucre, de pulpe ou de purée de fruits et d'eau porté à consistance avec au moins 350 g de fruits pour 1 000 g de produit

- **confiture extra** : mélange de sucre, de pulpe ou de purée de fruits et d'eau porté à consistance avec au moins 450 g de fruits pour 1 000 g de produit

- **gelée** : mélange de sucre et de jus de fruits ou d'extraits aqueux de fruits suffisamment gélifiés avec une quantité de fruits au moins égale à 350 g pour 1 000 g de produit.



Les conditions sanitaires pour faire des confitures sont assez faciles à mettre en place. Une bassine, des cuillères, des louches et des pots, dans un local où vous pouvez garantir la propreté, suffisent pour démarrer.

La récolte du cassis se fait en juillet, par temps sec, pour éviter les moisissures.

■ La transformation du cassis

Les cassis peuvent être vendus frais en barquette. Dans ce cas, ils sont en général récoltés à la main, afin de choisir les fruits en fonction de leur mûrissement, de leur aspect et de leur grosseur. Un cueilleur peut récolter jusqu'à 50 kg de fruits par jour.

Il est possible de transformer les fruits sous forme de jus, de purée, entiers, congelés ou séchés. De façon plus élaborée, vous concocterez des liqueurs, confitures, gelées ou vinaigres.

Quelques producteurs, notamment en Bourgogne, cultivent le cassis pour la production de bourgeons. Ils servent à réaliser un macérât. D'autres commercialisent les feuilles récoltées avant la floraison pour faire des tisanes. Dans ce cas, elles sont vendues aux laboratoires.

LA FRAMBOISE

Les Français consomment peu de framboises : 0,5 kg par habitant et par an. Cependant, ce fruit regorge de vitamines et minéraux alors qu'il est peu calorique. C'est un atout sérieux compte tenu des campagnes de nutrition santé. La framboise bénéficie de la forte augmentation de la demande en fruits. Le marché est dominé par les pays de l'Est, mais il existe de nombreux petits producteurs en France, ce qui crée une concurrence locale. Environ 6 000 tonnes de framboises sont produites dans l'Hexagone, dont une bonne partie va à l'agro-alimentaire. La production est concentrée dans la région Rhône Alpes, le Limousin, le Loir-et-Cher et la région parisienne.

Il est donc intéressant de transformer vous-même tout ou partie de votre production et de vendre en direct. Toutefois, la transformation est moins valorisante que la vente de fruits frais, à moins de trouver des débouchés locaux en saison. Il sera peut-être judicieux de choisir une région où il existe peu de producteurs locaux.

La libre cueillette se développe pour ce fruit aux abords des grandes villes. Dans ce cas, le prix d'achat pour le consommateur est plus abordable et vous n'avez pas à assumer le coût de la main-d'œuvre pour récolter.

■ La culture de la framboise

Le choix d'un site approprié est très important, afin de prévenir les problèmes liés à la culture. Il devra tenir compte du sol, de la pente et de l'exposition. Le framboisier n'aime pas les sols trop lourds, sauf s'ils sont bien

drainés et riches en matière organique. Un site bénéficiant d'une bonne circulation d'air est un atout pour la prévention des maladies. Les feuilles sécheront plus vite après la pluie, évitant le développement des maladies.

Il est conseillé d'irriguer la culture, pour une meilleure rentabilité. Vous aurez le choix entre des framboisiers à production annuelle ou des framboisiers remontants.

La plantation demande une taille annuelle. Elle se réalise d'octobre à mars. Les plants peuvent être conservés pendant 10 ou 15 ans.

Pour éviter trop de désherbage, il est possible d'utiliser un paillis de bois raméal fragmenté. Le paillis peut éventuellement éviter l'irrigation, mais favorise le développement de certains champignons nuisibles à la plante. Il est recommandé de palisser les framboisiers afin que les fruits profitent au mieux de l'ensoleillement.

La première récolte peut avoir lieu dès la deuxième année, mais la production sera optimale la troisième année.

1 ha de framboisiers produit entre 200 et 400 kg de framboises, à cueillir tous les 2 jours pendant toute la période de maturité. Une personne seule ne peut récolter qu'une surface de 5 à 7 ares par jour pour une variété non remontante.

La saison de récolte dure environ 20 jours pour les framboisiers non remontants et environ 35 jours pour les framboisiers remontants.

■ Investissement

Les investissements correspondent surtout à l'achat des plants. La culture de la framboise ne nécessite pas de matériel spécifique, outre le matériel d'irrigation. Prévoyez des outils pour travailler le sol, et éventuellement du matériel de traitement.

Investissement à la plantation pour 1 ha :

- Plants : 3 660 €
- Fumure de fond : 380 €
- Palissage : 2 300 €
- Irrigation : 3 000 €
- L'ensemble de la plantation représente en temps 200 h par hectare, ce qui correspond à un coût de 2 000 € (Source de référence : Diversification Chambre d'agriculture de Lorraine)

À tout cela s'ajoute le prix d'un bâtiment de stockage, de transformation et de vente directe si nécessaire.

■ Main-d'œuvre

Voici les temps de travaux pour 10 ares :

- Plantation : 20 heures
- Entretien de la culture : 110 heures (très variable selon

ADRESSES UTILES

✓ Association nationale des producteurs de petits fruits :

- ANPPF
40, rue du Séminaire
Centre 398
94616 Rungis Cedex

✓ Création variétale de fraises et fruits rouges :

- CIREF
Lanxade
24130 Prigonrieux
www.ciref.fr

✓ CITFL (Centre technique professionnel des fruits et légumes)

- Centre de Balandran
30127 Bellegarde
Tél. : 04 66 01 10 54

✓ Pour obtenir des informations sur les fraisiers anciens :

- Conservatoire végétal d'Aquitaine
Domaine de Barolle
47130 Montesquieu

✓ Pour vous former, contactez le Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes :

- CTIFL
22, rue Bergère
75009 Paris
Tél. : 01 47 70 16 93
www.ctifl.fr

✓ Formation en arboriculture biologique :

- Agence des arbres
20, route de Ticaille
31450 Aiguesvives
Tél. : 05 34 66 42 13
www.agencedesarbres.org



En général, les petits fruits supportent bien la congélation, ce qui permet de différer la transformation.

les itinéraires techniques : palissage, éclaircissage, désherbage, traitements, notamment entre culture bio et conventionnelle)

■ Récolte : 250 heures (rendement du cueilleur de 3 à 4 kg/heure)

A cela, il faut ajouter les temps nécessaires à la transformation et à la vente. Le coût en main-d'œuvre est très important dans la culture de la framboise. Il représente 70 % du prix de revient. La récolte ne peut être mécanisée que si vous destinez les fruits récoltés à l'industrie.

■ La transformation de la framboise

La framboise est un fruit qui s'abîme vite, d'où l'utilité de transformer une partie de la récolte afin de ne pas perdre la production.

Les framboises congelées se conservent très bien. Leur arôme ressortira à la décongélation. Congeler les fruits au moment de la récolte permet de différer la transformation. Il existe plusieurs usages pour la transformation. Vous pouvez presser les framboises afin d'obtenir un jus qui servira à la confection d'apéritifs ou de sirops. Vous pouvez également, comme pour le cassis, les faire macérer pour obtenir une crème de framboises.

La confiture et la gelée de framboises sont des produits raffinés, très recherchés des consommateurs. Pour faire de la gelée, vous pourrez utiliser un extracteur de jus à vapeur qui a l'avantage de donner des gelées transparentes avec du jus obtenu sans effort.

La confiture de framboises représente 5 % des ventes de confitures et 7 % des ventes de confitures "extra".

La confiture artisanale de framboises n'a rien de comparable avec ce que l'on trouve dans l'industrie. Avec une communication bien ciblée, vos pots trouveront rapidement acquéreurs. Toutefois, n'oubliez pas de compter le temps de fabrication, qui est assez long, dans votre prix de revient. Faites quelques pots sans pépins (avec la pulpe passée au tamis), car certaines personnes n'en n'aiment pas la texture.

LA FRAISE

En 2010, la France a produit 44 911 tonnes de fraises. Avec 2 867 hectares cultivés, les surfaces ont diminué de 2 % en un an et de 9 % en 5 ans. Seulement 429 ha correspondent à des fraises de plein air (source Agreste).

La production de fraises européenne est largement dominée par l'Espagne (25 % de la production) suivie de la Pologne (18 % de la production).

La France arrive en 6^e position avec 6 % de la produc-

tion. Les grands bassins de production sont le Sud-Ouest, le Centre-Est et le Sud-Est.

La fraise française doit faire face à une concurrence mondiale. En plus des pays européens producteurs, les Etats-Unis ont une part importante du marché, et l'hiver, chacun peut consommer des fraises venant d'Israël ou de l'Hémisphère Sud alors que dès le début mars, la fraise espagnole prend le relais.

Même si les surfaces de plein air laissent de plus en plus la place aux surfaces sous tunnel, la production française a du mal à démarrer avant mai/juin (parfois avril). Les centrales d'achats stockent une grande quantité de produits importés qu'elles écoulent au moment où les fraises françaises arrivent sur le marché, provoquant une chute des cours à la production. Par ailleurs, ce fruit s'abîme très vite. En cas de surproduction, il n'est pas rare de voir partir des cageots entiers à la poubelle.

Les producteurs indépendants ont donc tout intérêt à commercialiser leurs produits de façon locale.

Et quitte à produire pour une consommation locale, pourquoi ne pas réhabiliter certaines espèces anciennes bien implantées dans la région, qui auront tout à y gagner en robustesse et en saveur ? Certes, les fraisiers anciens sont parfois moins productifs que les fraisiers modernes. Mais rien de comparable entre le goût d'une fraise dite "ancienne" et les variétés couramment achetées dans le commerce, parfois produites hors sol !

La fraise de nos jardins n'existait pas avant qu'elle ne soit importée du continent américain au XVIII^e siècle.

Quelques régions sont historiquement célèbres pour leur terroir particulièrement adapté à la culture de la fraise : la fraise de Plougastel en Bretagne, la fraise de Carpentras en Provence, la fraise du Lot, la fraise de Woippy en Lorraine, la fraise de Saumur dans les pays de Loire, la fraise d'Orléans.

La consommation des Français est de 1,6 kg par an. La fraise fait partie de leurs fruits favoris. 32 % sont achetés sur les marchés, de mars à juin. Cela vous donne le loisir de vendre une partie de la production fraîche et de transformer le reste. Là encore, les jardins libre cueillette en fraise sont très répandus. Les ménagères viennent y faire leur récolte pour la confiture.

■ La culture de la fraise

Il existe des fraisier remontants et des fraisiers non remontants. Les fraisiers non remontants fleurissent une fois au printemps et les fraises apparaissent 2 à 4 semaines après. C'est la seule récolte de l'année. Les fraisiers remontants



La production de fraises hors sol devient courante en France.



"Bienvenue à la ferme" est un label mis à la disposition des producteurs locaux par les chambres d'agriculture, sous certaines conditions.

fleurissent une fois au printemps avec une première récolte en mai/juin. Après quelques semaines de repos, ils refleurissent et donnent des fruits jusqu'aux premières gelées. Il est nécessaire pour le fraisier d'alterner une période de froid puis de chaud pour produire plusieurs années.

Le fraisier est une plante très adaptable. Il préfère toutefois un sol de texture moyenne, bien drainé et peu acide. Cependant, il a besoin d'eau et une irrigation au goutte à goutte est recommandée. L'exposition est importante puisque les fleurs de fraisiers sont sensibles aux gels printaniers. Il existe différentes techniques de production : en plein champ, sous tunnel, sous serre, ou hors sol avec une production suspendue. En fonction du mode de culture, vous aurez plus ou moins de rendement, mais les coûts de production seront aussi plus ou moins élevés.

Un paillage s'avère nécessaire pour éviter la pousse des mauvaises herbes et retenir l'eau d'irrigation en été. Il est préférable de cultiver la fraise sur butte, pour améliorer le réchauffement précoce de la terre et l'assainissement du sol. Le fraisier ne produit pas la première année, mais dès la deuxième. Le renouvellement des plants tous les trois ans paraît indispensable, que ce soit en culture traditionnelle ou biologique. Ceci évite l'enracinement des mauvaises herbes et la pression des maladies.

Vous pouvez renouveler vos fraisiers en prélevant des stolons de fraisier sains. Il est nécessaire de faire une rotation des cultures en agriculture biologique. Celle-ci peut avoir lieu avec des légumes maraîchers et des engrais verts.

■ Investissement et main-d'œuvre

Le montant des investissements est très variable selon que vous souhaitez cultiver en plein champ, sous tunnel ou sous serre. Comptez entre 0,33 € et 20 € le mètre carré selon le type de culture.

Le temps de travail par hectare

Plantation/irrigation	695 heures
Entretien de la culture	600 heures
Récolte et conditionnement	1 800 heures
Travaux pour la rotation	100 heures
Total/ha	3 195 heures

Témoignage : Daniel Cachot

Daniel est installé près de Nuits-Saint-Georges en Côte-d'Or. A 55 ans, il vit des petits fruits depuis 30 ans. Il n'a pas toujours fait cette production, mais une chose est sûre, agriculteur, c'est le métier qu'il voulait faire. « Comme je n'avais pas de terres, j'ai commencé par faire de l'apiculture », nous explique-t-il. Voyant qu'il était difficile d'en vivre, il y a 20 ans, il trouve, après bien des difficultés, 13 hectares et débute sa production de petits fruits. L'achat des terres fut un gros investissement pour lui. Cependant, il se rend vite compte que produire sans transformer est très aléatoire : « On est trop à la merci des intempéries et de la fluctuation des prix. La quantité de fruits récoltée varie de 1 à 4 en fonction des années. Il faut sécuriser le revenu. » Il décide donc d'investir dans un atelier de transformation. Daniel regarde ce qui se fait autour de lui. Tous les producteurs de petits fruits font des liqueurs et du sirop dans cette région réputée pour la crème de cassis. Alors, il décide de se lancer dans la production de nectar. Après une formation



La transformation de la production un choix pour sécuriser le revenu.

sur les jus de fruits, il transforme lui-même ses cassis, framboises, mûres, pêches de vigne, groseilles, rhubarbe en nectars et en jus. Mais il fait aussi des gelées et des confitures. Il a gardé ses abeilles, mais cela n'est plus la production majeure de son exploitation. Il vend ses produits via des points de vente dans les environs et quelques clients sur Paris. Mais il cherche des clients de proximité pour réduire les coûts de transport. Avec un chiffre d'affaires annuel de 150 000 € et une épouse qui travaille à l'extérieur, mais qui l'aide aussi à la fabrication, Daniel ne se plaint pas. S'il estime passer le double de temps qu'un salarié à son travail, il admet aussi qu'il peut s'organiser comme il désire. Et puis, il est fier d'être parti de rien : « On avait un espoir de pionniers, raconte-t-il. Le plus important, c'est d'avoir envie de faire ce que l'on veut, de vouloir rester indépendant et d'aimer son travail. Aujourd'hui, on ne roule pas sur l'or, mais on vit normalement et on n'a pas de pression morale. De plus, on a la chance d'avoir un produit qui est apprécié, et les rapports avec la clientèle, c'est du gagnant-gagnant. »



13 ha de petits fruits permettent à Daniel Cachot de vivre de sa production.

Chèvres et fromages

L'élevage caprin est une production en pleine expansion. Une bonne formation en fromagerie et les atouts d'une clientèle de proximité sont les clefs de la réussite.

112



© Cabri au lait/Claire Proust

Le pâturage constitue une bonne partie de l'alimentation des chèvres.

De nombreuses questions se posent concernant une installation qui va engager plusieurs années de votre vie. Le volet commercial est important, mais le choix du troupeau et de la conduite d'élevage est primordial. Vous devrez penser au système fourragé, au matériel et aux bâtiments. L'aboutissement du projet suppose que vous ayez réfléchi au type de financement le plus réaliste.

Toutefois, pour la production de lait de chèvre, la conjoncture est plutôt favorable car le fromage de chèvre a le vent en poupe depuis plusieurs années. La production de lait en France a ainsi augmenté de 34 % entre 1995 et 2006. La collecte a, quant à elle, augmenté de 56 % sur la même période. Les laiteries sont passées de 45 000 tonnes de fabrication fromagère à 90 000 tonnes entre 1996 et 2007. A cela viennent s'ajouter entre 15 000 et 18 000 tonnes de fabrication de fromages fermiers. Malgré tout, en 2007, on a importé 100 millions de litres de lait pour satisfaire nos besoins, soit quatre fois plus qu'en 1996.

En 2009/2010, la donne a changé. La production française étant en nette augmentation, les importations ont diminué de fait et les acteurs de la filière ont établi des règles pour une meilleure maîtrise du marché. Il existe donc de réelles opportunités pour s'installer en élevage de caprins.

CONNAÎTRE LES DÉBOUCHÉS COMMERCIAUX

Avant de vous lancer, il est important de vous poser quelques questions sur la faisabilité de l'entreprise. Allez-vous vous installer dans une région productrice de lait de chèvre ? Si oui, renseignez-vous, il existe sûrement une collecte de lait. Si non, le meilleur débouché envisageable sera la fromagerie. A qui vendrez-vous vos fromages ? A une clientèle de particuliers à la ferme ou sur les marchés ? Peut-être ferez-vous les deux à la fois. Allez-vous démarcher les épiceries, crèmeries et restaurants ? L'idéal est donc de faire une étude de marché. En fonction des objectifs de revenus que vous vous êtes fixés et des investissements possibles, vous verrez si votre projet est viable.

S'INSTALLER

Diverses options vont se poser en fonction des exploitations que vous trouverez à reprendre.

■ **Vous créez un troupeau spécialisé** : votre outil de production va se mettre en place progressivement et vous connaîtrez votre rythme de croisière au bout de 5 ans. Il vous faudra donc prévoir une trésorerie qui pourra pallier aux accidents de parcours.

■ **Vous reprenez une exploitation déjà spécialisée** : assurez-vous de la bonne santé financière, économique et technique de celle-ci. Vous disposerez d'un outil fonctionnel tout de suite, mais il faudra être capable de le gérer dans la continuité. Pour cela, vous devrez avoir une solide expérience. Peut-être aurez-vous la possibilité, les premières années, de travailler avec le cédant. C'est là la meilleure solution. Financièrement, la situation est plus confortable, vous ne devrez pas avoir de problèmes de trésorerie. Toutefois, la reprise sera plus chère, et sans fonds propres, votre emprunt sera conséquent.

Pensez à l'environnement proche : allez voir les voisins, expliquez-leur vos projets. Cela évitera les conflits et une entraine n'est jamais à dédaigner. Demandez conseil aux techniciens spécialisés. Ils travaillent au sein des chambres d'agriculture ou dans les groupements laitiers.

Faites un diagnostic de l'exploitation afin de déterminer le montant des travaux à prévoir concernant les bâtiments, les parcelles, les cultures. Déterminez le nombre maximum de chèvres que vous aurez afin d'évaluer le tonnage de fourrage annuel. Enfin, calculez le coût de la main-d'œuvre nécessaire.

DÉFINIR LE SEUIL DE RENTABILITÉ

C'est du troupeau que va dépendre votre revenu. La rentabilité de votre projet sera en fonction de ses performances. La réussite de sa constitution implique quelques principes à prendre en considération. Là aussi pesez bien le pour et le contre. Votre projet correspond-il à un atelier spécialisé ou un atelier complémentaire à une autre activité agricole ? Si vous désirez monter un atelier spécialisé, déterminez combien de personnes vont en vivre.

Tous ces points vous guideront dans votre décision et détermineront le nombre de chèvres à acheter. D'autre part, connaissant l'effectif nécessaire, vous pourrez évaluer les charges, notamment en fourrage.

Mieux vaut acheter des jeunes chèvres (ou chevrettes).

A SAVOIR

✓ Pour créer son troupeau, il est important de choisir des animaux homogènes, sains, et productifs rapidement.

✓ Reprendre une exploitation déjà spécialisée en caprins évite les problèmes de trésorerie des premières années.

✓ Assurez-vous de la bonne santé technique et financière de l'exploitation que vous reprenez.

✓ Si vous créez un élevage, il faudra 5 ans pour adopter un rythme de croisière.

✓ Évaluez la main-d'œuvre disponible et le temps de travail.

✓ La race alpine, comme son nom l'indique, est originaire des Alpes. C'est une chèvre de taille moyenne, de couleur chamoisée. L'alpine est une très bonne laitière et supporte bien toutes les formes d'élevage. C'est pourquoi on la retrouve un peu partout en France.

✓ La race saanen est originaire du plateau bernois en Suisse. Elle est arrivée en France vers 1910. Aujourd'hui, c'est la race laitière la plus répandue dans le monde. C'est une chèvre de grand format, de couleur blanche. La race est rustique et facile à élever.



Une salle de traite équipée pour 24 chèvres.

© Cabri au lait/Claire Proust

Elles sont plus faciles à trouver et le taux de réforme (taux de remplacement) sera moins élevé dans les premières années. Par ailleurs, vos animaux s'adapteront plus facilement à votre mode d'élevage s'ils sont jeunes.

Pensez à réserver vos animaux longtemps à l'avance (un an, voire deux ans), car vous aurez ainsi la possibilité de choisir la qualité souhaitée.

Il est conseillé de ne pas acheter son troupeau en une seule fois. En général, l'éleveur acquiert les 2/3 des animaux la première année afin de faire face aux charges. L'année suivante, il élève les chevrettes nées sur l'exploitation, qui compléteront le troupeau, afin d'arriver à l'effectif souhaité, la troisième année. Concernant les boucs, on compte un bouc pour 20 à 25 chèvres.

Évitez de mélanger trop d'animaux venant d'élevages différents. L'idéal est d'avoir des lots homogènes et indemnes de maladies ou problèmes récurrents comme la mammite (inflammation de la mamelle).

Le choix de la race influera peu sur les résultats : c'est à vous de choisir. Les deux races les plus courantes sont les saanen et les alpines.

LA Législation

Vous devrez obtenir un numéro de cheptel auprès de l'EDE (Etablissement départemental d'élevage). Vérifiez que vos chevrettes sont correctement identifiées selon la législation en vigueur. Il est obligatoire de tenir un registre des entrées et des sorties des chèvres, ainsi que pour les mises bas. Votre troupeau doit être indemne de maladies contagieuses comme la brucellose, la tuberculose et la tremblante.

Le mode de production

Le mode de production sera lié au choix d'élevage, mais aussi aux contraintes du terrain et de la main-d'œuvre. Le système d'alimentation en herbe et foin paraît être le moins cher, mais il dépendra de la surface disponible et de la qualité des sols.

Il est essentiel de bien calculer le potentiel de production fourragère afin de décider s'il est préférable d'ajuster le troupeau à la production de fourrage ou d'acheter du fourrage à l'extérieur.

Il est important également de savoir que le coût des charges alimentaires chez les éleveurs fromagers représente environ 50 % des charges opérationnelles de l'exploitation.



© Cabri au lait/Claire Proust

La chèvrerie doit être aérée et claire.

BÂTIMENTS ET ÉQUIPEMENTS

Pour évaluer les besoins en bâtiment, il faut connaître le nombre d'animaux à loger. Comptez 1,50 m² par chèvre et 20 % de surface en plus par rapport au nombre de chèvres moyen pour la mise bas.

Si le bâtiment le permet, prévoyez un couloir de 4 mètres de large pour distribuer le fourrage. Cela donne la possibilité de circuler avec du matériel.

Si vous devez construire un bâtiment, allez visiter des exemples de réalisations nouvelles chez d'autres éleveurs, cela vous donnera des idées. Adaptez ensuite vos rêves à vos possibilités financières, mais ne vous privez pas d'aménagements pratiques qui vous feront gagner du temps et de la qualité en main-d'œuvre.

Prévoyez un calendrier de réalisations avec des dates butoirs. Si vous faites construire par un professionnel, demandez des devis et exigez le respect des délais. Ne vous mettez pas dans une situation où vous pourriez réceptionner votre cheptel sans avoir de quoi l'héberger.

LA REPRODUCTION

La durée de gestation des chèvres est de 152 jours, soit 5 mois environ. Les mises bas ont lieu de janvier à mars. L'arrêt de la traite est alors possible sur un mois. Certains éleveurs cherchent à désaisonner les naissances, c'est-à-dire qu'ils programment des mises bas hors saison afin de ne pas avoir de rupture dans l'apport de lait. Ce mode de production est beaucoup plus technique et majore le travail. Mais il permet un meilleur rendement et évite les trous de trésorerie.

D'autres éleveurs étalent les naissances sur une période plus longue. La charge de travail est mieux répartie, mais la période de surveillance des naissances est longue et l'alimentation est plus difficile à gérer.

LA TRAITE

Il existe plusieurs systèmes de traite. Vous déterminerez celui qui vous convient le mieux en fonction de la main-d'œuvre disponible. Posez-vous ces questions :

■ Avez-vous toujours quelqu'un pour vous aider ?

■ Le trayeur sera-t-il toujours le même ?

■ Avez-vous de la main-d'œuvre occasionnelle ?

Le moment de la traite est un temps privilégié pour observer les animaux. Il faut trouver un compromis entre un temps de traite raisonnable et une traite de qualité qui

A SAVOIR

✓ **Rentabilité pour un élevage fromager :**

- 50 chèvres en production

- 600 litres de lait sont

produits par chèvre

- une fois le produit

transformé, comptez

une valorisation de 732 €

par chèvre

- les charges sont de 247 € par chèvre

- la marge brute en comptant quelques pertes en fromagerie (accidents de fabrication, invendus etc.) est de 411 € par chèvre.

✓ **Soyez rigoureux dans le choix des chevrettes :**

- le choix ne se fait pas au téléphone, déplacez-vous, allez voir l'élevage

- choisissez des animaux sains

- exigez des garanties génétiques

- renseignez-vous auprès des associations de défense et de protection pour déterminer la race que vous voulez.

✓ **En général dans un système d'alimentation en fourrage, on compte 8 chèvres à l'hectare.**

✓ **Les questions à se poser :**

- qu'est-ce qui peut être auto-construit ?

- quel sera le coût des travaux d'une entreprise ?

- aurais-je assez de temps pour faire les travaux et m'occuper des cultures ?

- comment vais-je

financer ?

- de quelle subventions puis-je bénéficier ?



Il existe 14 appellations AOC ET AOP.

n'abimera pas la mammelle. En règle générale, 16 postes de traite par trayeur semblent un maximum à ne pas dépasser.

LA FROMAGERIE

Le lait que vous utilisez pour la fromagerie doit provenir d'un cheptel répondant à des normes sanitaires précises. Il doit en outre être indemne de maladies graves transmissibles à l'homme par le lait ou les produits laitiers. Certains vaccins sont obligatoires. Vous devez vous renseigner auprès de votre vétérinaire ou de la Direction des services vétérinaires (DSV) du département. Le producteur doit déclarer sa fromagerie aux services vétérinaires du département. Les agents de la DSV font, en général, une visite du local à la suite de la déclaration. De même si vous modifiez des locaux déjà existants, vous devez demander l'autorisation à la DSV.

Les critères d'autorisation changent en fonction du volume de lait transformé, du type de fromage produit, du mode de commercialisation des fromages. Le fabricant est tenu de réaliser des auto-contrôles sur ses fromages. Les principaux fromages fabriqués sont les fromages frais, les bûchettes à la pièce, les crottins, les bûches à la coupe, les fromages mi-chèvre et mélange, mais cela veut dire qu'il faut vous procurer du lait de vache. Les plus vendus sont les bûchettes à la pièce. Elles représentaient avec les bûches à la coupe 58 % du marché du fromage de chèvre en 2008.

Il existe aujourd'hui 14 AOP (Appellation d'origine protégée) et AOC (Appellation d'origine contrôlée) : Sainte-Maure-de-Touraine, Crottin de Chavignol, Poulligny-Saint-Pierre, Selles-sur-Cher, Valencay, Rocamadour, Pélardon, Picodon, Banon, Mâconnais, Chevrotin, Chabichou du Poitou, Rigotte de Condrieu, Charolais. Beaucoup de producteurs travaillent en AOP/AOC.

Il existait 365 exploitations caprines en agriculture biologique en 2008, ce qui représente 5 à 10 % de l'ensemble des exploitations caprines. Ce sont majoritairement des troupeaux de petite taille. Les fromages sont commercialisés en produits fermiers.

LA COMMERCIALISATION

Il est possible de préparer du caillé à livrer à des affineurs. Ceux-ci commercialisent auprès des centrales d'achats, des grandes villes, à des crémiers ou des restaurateurs. L'autre possibilité est d'affiner soi-même ses fromages

afin de les commercialiser sur les circuits courts. La vente directe est développée dans plus de 70 % des exploitations. Les fromages sont vendus principalement à la ferme ou sur les marchés.

Le fromage de chèvre représente 32 % des actes d'achat en produits fermiers. Si vous produisez beaucoup, vous pourrez vous adresser à la grande distribution.

Ayez bien en tête qu'élever des chèvres, faire du fromage et le commercialiser ensuite impliquent de bien maîtriser trois métiers :

- la production de lait (soins au troupeau et travail du sol)
- la transformation fromagère
- la commercialisation.

Cela représente un temps de travail important. 70 % de ce temps sera utilisé en fromagerie et pour la commercialisation. En fonction de votre environnement propre, il faudra évaluer les contraintes et déterminer le type de fabrication, le prix de vente, etc. Il faudra respecter la législation réglementant la production fromagère.

Du prix de vente dépendra la viabilité de l'exploitation. Il est donc indispensable de connaître exactement le prix de revient du produit. Il doit intégrer le coût de production, de commercialisation, les amortissements et la rémunération de votre travail. Pour fixer votre prix de vente, cela suppose que vous ayez une bonne connaissance de vos débouchés et des prix pratiqués par la concurrence. Sans imposer un prix non cohérent avec ce qui se pratique, vous veillerez toutefois à valoriser le travail artisanal de la fabrication fromagère.

SE DOCUMENTER

L'ensemble des éleveurs de la filière caprine édite régulièrement un guide d'installation, *Pour une installation réussie en élevage caprin*. La troisième édition est sortie en 2009. Outre des données techniques très appréciables, il donne des témoignages selon quatre grands cas de figures :

- s'installer en limitant les investissements ;
- s'installer avec le soutien des collectivités locales ;
- bénéficier de l'accompagnement d'un parrain ;
- choisir de s'installer sous forme sociétaire.

Cet ouvrage se commande à Technipiel, 149, rue de Bercy, 75595 Paris Cedex 12. Vous pouvez vous rendre sur le site www.bienvivredu laitdechèvre.fr

Bien vivre du lait de chèvre est un plan de pérennisation mis en place par l'interprofession dans les cinq régions les plus importantes en matière de production caprine :



© Cabri au lait/Claire Proust

Choisir de laisser les cornes aux chèvres, c'est aussi choisir de leur donner plus d'espace pour qu'elles ne se battent pas.



© Claire Proust

Rhône-Alpes et Sud-Est, Centre, Aquitaine et Midi-Pyrénées, Languedoc-Roussillon et Poitou-Charente, Pays-de-la-Loire. Mais tous les candidats à l'installation, les formateurs et ceux qui veulent transmettre leur exploitation peuvent bénéficier de conseils pour :

- améliorer la rentabilité de leur exploitation
- favoriser l'installation et la transmission
- approfondir leur formation
- communiquer sur leurs expériences.

Se former

✓ La formation est un élément clé de la réussite du projet. Il ne s'agit pas de passer outre. On distingue différents types de formations :

- des formations diplômantes (certificat de capacité professionnelle) reconnues par la profession et indispensables pour obtenir les aides à l'installation.
- des formations non diplômantes qui portent en général sur un thème bien précis (ajustement des rations, fromagerie, normes sanitaires, etc.)

✓ Concernant la formation continue, les CFPPA (Centre de formation professionnelle agricole) dispensent des Brevets professionnels agricoles avec des certificats "Conduite spécialisée d'élevage caprin". Voici quelques références, mais vous obtiendrez la liste complète sur le site www.educagri.fr :

- CFPPA de Melle

Route de la Roche, 79500 Melle

Tél. : 05 49 27 24 44

- CFPPA Le Blanc

Naturapolis - Ferme caprine Les Ages

36300 Le Blanc

Tél. : 02 54 37 06 43

- CFPPA Macon Davayé

Les Poncétys, 71960 Davayé

Tél. : 03 85 35 83 33

- CFPPA Montbrison Précieux

BP 204, 42605 Montbrison Cedex

Tél. : 04 77 97 72 00

- CFPPA Carnejane

EPLEPPA Carnejane

Route d'Espinousse, 04510 Le Chaffaut

Tél. : 04 92 34 60 56

Témoignage : Sébastien Beaury

Sébastien est installé en Touraine depuis mai 2009. A 37 ans, après avoir pas mal boursingué, il crée une AMAP (Association pour le maintien d'une agriculture paysanne) et rencontre des producteurs. Pour lui c'est la révélation. Il sent que sa vie sera désormais au plus près de la nature. Il entame une reconversion agricole, passe un BPREA (Brevet professionnel responsable d'exploitation agricole), et travaille comme ouvrier agricole chez un éleveur de chèvres pendant 2 ans. Dans le même temps, il cherche des terres pour s'installer. C'est là la grande difficulté. Toutefois, en s'adressant à Terre de liens, Sébastien récupère 23 ha et un bâtiment agricole dans lequel il peut installer 80 chevrettes. Il décide de les acheter toutes jeunes pour les élever dès le plus jeune âge en bio. *« Avec 80 chèvres, les 23 ha me suffisent pour être autonome en fourrage. Je donne un complément avec un peu de céréales que je vais chercher chez des agriculteurs bio à 20 km à la ronde. Et puis de toutes façons je suis seul. Claire, ma compagne, travaille à l'extérieur, et je ne voulais pas avoir trop de travail. »* Au printemps 2010, les chèvres commencent à produire. Au début, il envoie tout son lait à la laiterie, n'ayant pas de laboratoire. En octobre 2010, Sébastien commence la fabrication dans une caisse de camion frigorifique, ce qui lui fait un local de 6 m². Il transforme sa production un jour sur deux, le reste du lait part à la coopérative laitière. En parallèle, il entreprend de monter lui-même sa fromagerie. La production transformée tous les deux jours lui donne entre 40 et 50 fromages, qu'il écoule facilement dans les AMAP des environs.

Sébastien se trouve dans la zone AOC Sainte-Maur. Cependant, même s'il confectionne des fromages de type Sainte-Maur, il préfère avoir le label bio et ne se préoccupe pas de l'AOC. Il fait deux types de fromages : des bûchettes et des fromages ronds. La gamme est élargie avec de la confiture de lait et des gâteaux à la peau de lait réalisés par Claire. Sébastien fabrique également, depuis le début, des yaourts qui sont appréciés. Jusqu'en 2011, date à laquelle le laboratoire sera fini et la production totalement transformée, c'est Claire qui, avec son salaire, pourvoit au fonctionnement de la maison. La DJA (Dotation jeune agriculteur) obtenue par Sébastien sert à couvrir les charges de l'exploitation. En 2011, l'éleveur prévoit un chiffre d'affaires de 90 000 € et qui devrait être de 120 000 € la quatrième année.

« Je pense que je me dégagerai un SMIC dès 2011, espère-t-il. En ce qui concerne l'écoulement des produits, je ne me fais pas de souci. Il y a une grosse demande dans les AMAP. C'est la construction de mon laboratoire aux normes qui me tient à cœur. »

Salariée, Claire aide régulièrement Sébastien pour développer l'entreprise.



© Claire Proust

Les fleurs et les plantes

L'horticulture ornementale ne représente que 1 % des exploitations agricoles en France, mais 14 % du nombre de salariés permanents de l'agriculture. La culture des plantes d'ornement a pour caractéristique d'être une culture intensive. Elle se pratique en plein champ, sous serres ou sous abris.

120



Les collectivités locales sont de plus en plus intéressées par les plantes vivaces dans le cadre du développement durable.

Le marché de la fleur coupée est un des quatre secteurs de la filière horticole ornementale. Il représente 12% du chiffre d'affaires de la production horticole. On comptait environ 2 000 entreprises en 2005 (données Oniflor). Toutefois, si les exploitations spécialisées en fleurs coupées ont diminué de 44 % entre 1998 et 2001, les surfaces cultivées sont restées assez stables (moins 6%). Ce sont surtout les petits producteurs détaillants qui disparaissent. Cette situation est due à l'urbanisation et à la pression immobilière. Les producteurs sont tiraillés entre la pression foncière et la recherche d'une clientèle de proximité qui vit dans les villes. Plus de la moitié des exploitations spécialisées sont situées en région Provence-Alpes-Côte-d'Azur. Le marché se trouve en situation de forte concurrence internationale. Les coûts de production sont de plus en plus élevés. La production traditionnelle en serre demande beaucoup d'énergie. On assiste donc à une diminution constante de la production de fleurs coupées dans l'Hexagone. Le manque de rentabilité des exploitations, la pression du marché étranger et la diminution de la consommation ne laissent pas présager d'amélioration. Il faut donc envisager d'ajouter à la production de fleurs coupées, une production de plants, plantes en pots ou des produits de pépinières.

L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION

La superficie moyenne d'une exploitation spécialisée en fleurs coupées est de 4 800 m² alors que les exploitations spécialisées en plantes en pots ont une superficie moyenne de 6 600 m². Plus de la moitié des pépiniéristes ont moins de 1 ha. Les horticulteurs associent souvent plusieurs productions : plantes en pots, fleurs coupées, plantes à massif, produits de pépinières, etc. L'horticulture est une activité utilisatrice de capitaux et de main-d'œuvre.

LA FLEUR COUPÉE

Avec une production relativement stable, c'est la rose la fleur coupée la plus cultivée devant le muguet et la tulipe.

L'exploitation de la fleur coupée est très coûteuse alors que le chiffre d'affaires moyen est le plus faible du secteur. D'après l'Oniflor, 35,5% des entreprises spécialisées font moins de 75 000 € de chiffre d'affaire annuel.

Les chiffres d'affaires les plus élevés se trouvent en Pays de Loire, Bretagne et Ile-de-France. Ceci est dû à la présence de grosses exploitations et à l'utilisation des circuits courts.

3,6 personnes travaillent en moyenne sur une exploitation spécialisée en fleurs coupées. Cela représente entre 26 % et 28 % des charges de l'exploitation. C'est souvent de la main-d'œuvre familiale. Moins de la moitié des exploitations possède un équipement spécifique, mise à part une serre. 49 % possèdent une chambre froide et 8 % un système de récupération d'eau de pluie.

70 % des producteurs possèdent une serre en verre. 23 % ont des serres en plastique et 4 2% des tunnels. Pour les serres qui utilisent un chauffage, le mode principal est l'air pulsé. L'énergie la plus usitée est encore le fioul.

Le principal circuit de mise en marché est un service de grossiste spécialisé. Cependant, les ventes directes au détail sont un débouché majeur pour les petits producteurs. La baisse ou la stagnation des prix est perçue comme la principale faiblesse du secteur. Les inquiétudes portent sur la forte concurrence des produits étrangers couplé à une évolution de la demande. Le manque d'organisation du marché isole les producteurs qui ont du mal à se défendre.

Si vous voulez tenter l'expérience, il va falloir travailler sur des niches ou élargir la gamme.

S'INSTALLER

L'installation doit impérativement être réfléchie. Ne semez pas des fleurs sur un coup de tête ! Faites une première introspection en vous posant les questions sur :

- le temps de travail possible par personne ;
- les débouchés ;
- les prix à pratiquer ;
- les financements disponibles ;
- les aspirations de vos proches ;
- la formation à suivre ou la recherche d'un associé compétent.

Soyez motivé, mais restez réaliste. Il sera nécessaire de réaliser une étude en faisant une recherche sur l'historique de la région :

- Quelles sont les habitudes d'achat ?
- Y a-t-il des jardinerie, des fleuristes, des grossistes ?

A SAVOIR

✓ Quelques producteurs de fleurs de plein champ proposent des fleurs séchées. Si vous avez une âme artistique et le goût de la décoration, vous ferez de magnifiques bouquets et des compositions. Vous pouvez aussi proposer des stages pour réaliser des bouquets.

✓ Il est difficile de vivre uniquement de la fleur coupée aujourd'hui.

✓ Le marché est fortement concurrencé par des pays au climat plus clément et où la main-d'œuvre est bon marché.

✓ A moins de reprendre une exploitation industrielle, l'est préférable d'avoir plusieurs segments de produits horticoles : plantes en pots, fleurs coupées, produits ligneux de pépinières, fleurs séchées, etc.

✓ Afin de définir le produit que vous allez vendre et les volumes de vente, renseignez-vous auprès des professionnels qui vous entourent. Etudiez leurs habitudes, leur gamme de production, leurs circuits de distribution.



Pourquoi ne pas créer un jardin libre cueillette toutes fleurs ?

122



Les plantes à bulbe trouvent acquéreurs au printemps et à l'automne.

- Quel est le climat de la région ?
- Quelles sont les grosses maladies des plantes dans la région ?
- Est-ce une région où traditionnellement on cultive des fleurs ?
- Quelle valeur ajoutée pouvez-vous amener ?

Renseignez-vous et faites-vous connaître auprès des communes qui peuvent faire appel à vous pour leur fleurissement, des jardineries, des parcs et jardins publics. Faites des flyers à distribuer aux particuliers.

MAÎTRISER LES COÛTS

La meilleure façon de minimiser les coûts est de maîtriser parfaitement les facteurs de production et d'être performant sur les itinéraires techniques de culture (greffage, protection des végétaux, conduite en fonction du climat). Une activité rentable chez un producteur peut s'avérer ruineuse chez un autre, si les coûts de production ne sont pas maîtrisés.

Les charges de production seront majorées des charges de structure. Il faudra tenir compte de l'amortissement des investissements, des remboursements d'emprunts, des locations éventuelles.

Si vous choisissez de construire une serre, sachez que le coût d'un bâtiment de 5 000 m² varie entre 400 000 et 750 000 €.

LE TRAVAIL

Le temps de travail en horticulture se répartit à peu près de cette façon :

- 60 % en production
- 15 % en travail administratif
- 25 % en vente et recherche de clientèle.

La répartition du temps de travail sera modifiée en fonction des cycles de production.

L'activité est physiquement éprouvante : beaucoup de station courbée ou à genoux, charges à porter, travail à l'extérieur pratiquement en toutes saisons...

COMMENT CHOISIR SON PRODUIT

En horticulture ornementale, le choix du produit à commercialiser est primordial. Devant un contexte international et une pression accrue de la concurrence, si vous débutez un projet d'horticulture, vous avez tout intérêt à vous démarquer du marché traditionnel.

Orientez-vous plutôt vers des produits à haute valeur ajoutée.

tée. Détournez-vous des produits de masse cultivés de façon industrielle.

Spécialisez-vous dans un savoir-faire qui sera le vôtre. Il est indispensable de proposer une large gamme. Pensez à proposer des produits pendant toute l'année.

Quand vous avez défini votre gamme et trouvé votre clientèle, il faut la pérenniser. Respectez les délais de livraison, misez sur la qualité des produits et du conseil, vous y gagnerez à long terme. Si vous décidez de vendre au détail, il vous faudra un local spécifique.

Du choix de mode de distribution, dépendra la mise en place de votre production et la prévision du volume des ventes. Le prix de vente sera aussi fonction de la destination de la production. Si vous vendez en gros, le prix est plus bas qu'une vente au détail. Toutefois, veillez à tenir compte du prix de revient et de la marge à dégager pour pouvoir en vivre.

DES PISTES POUR DIVERSIFIER SA GAMME

Afin de vous assurer un revenu stable, il est possible de marier plusieurs métiers qui oscillent entre horticulture et décoration. Les consommateurs aiment les nouveaux produits. Les plantes font aujourd'hui partie du design extérieur et intérieur. Certains n'hésitent pas à dépenser des fortunes pour avoir une décoration qui réponde à leurs désirs. Les murs végétaux sont très tendances, mais ils demandent une grande expérience pour être réussis. Spécialisez-vous en décoration d'intérieur à base de plantes. Vous pouvez aussi travailler sur le paysage et vendre des jardins de rêve.

De plus en plus de personnes aiment faire la décoration elles-mêmes. Proposez donc des stages pour apprendre à planter un massif, faire une potée réussie ou une décoration de table. Vous fournirez les plantes à la suite de la formation.

Si vous êtes axé sur l'écologie, intéressez-vous aux toitures végétales, car particuliers et collectivités peuvent être preneurs. Avec la prise de conscience environnementale, les toitures végétalisées fleurissent un peu partout sur les bâtiments publics et les maisons individuelles. Mais là encore, pour avoir une toiture pérenne, il faut qu'elle soit bien conçue. En ville, les toitures "jardin" laissent la possibilité aux citadins en mal de verdure de cultiver un espace. Soyez créatif et proposez la mise en place de ces espaces verts.

A SAVOIR

- ✓ Certains produits sont saisonniers : chrysanthèmes, muguet, plantes à massifs, etc.
- ✓ Les plantes en pots d'intérieur ont des ventes étalées sur toute l'année.
- ✓ Les produits de pleine terre sont commercialisés en période hivernale.
- ✓ Les plantes en pots sont commercialisées 10 mois sur 12.
- ✓ Les fleurs séchées sont commercialisables toute l'année.
- ✓ La lavande peut subir diverses transformations (sachets pour les armoires, bouquets séchés, boules pour la maison, etc.). Mais bien d'autres fleurs sont transformables.



Pour élargir la gamme, il est possible, avec une même espèce, de jouer sur les couleurs.

124



Une belle récolte.

© Yves et Dominique Paulais

Se former

✓ En formation initiale, différents niveaux sont accessibles pour faire carrière dans le domaine de l'horticulture. Les lycées horticoles préparent au BEPA (Brevet d'étude professionnel agricole), mais aussi au bac professionnel agricole avec option "travaux paysagers". Certains BTS (Brevet de technicien supérieur) agricoles sont spécialisés dans les travaux paysagers. Dans le domaine de la formation continue, il est possible de faire un Brevet professionnel agricole option travaux paysagers ou un certificat d'aptitude agricole spécialisé en formation courte. Vous trouverez ci-dessous une liste d'établissements qui n'est pas exhaustive.

Pour plus de renseignements, rendez-vous sur le site www.educagri.fr.

- Lycée horticole rural et privé du Haut-Nivernais

Route de Clamecy, BP N°2, 58210 Varzy

Tél. : 03 86 29 45 95. www.lyceevarzy.fr

- CFPPA d'Angers

BP 43627, 49036 Angers Cedex 01

Tél. : 02 41 68 60 03. www.cfppa-angers.com

- CFPPA Jules Rieffel

11, route d'Abbaretz, BP 22, 44170 Nozay

Tél. : 02 40 79 48 06.

✓ Le Domaine de Chaumont-sur-Loire propose une formation continue axée sur le respect de l'environnement. Elle s'organise autour de quatre grands axes :

- le fleurissement des espaces publics ;
- la conception de projets innovants (potagers décoratifs de demain, approche écologique du fleurissement des villes, concevoir une toiture végétalisée, enjeux publics des jardins partagés, etc.)
- le développement durable dans les espaces verts ;
- le management d'un service espaces verts.

- Domaine de Chaumont,

41150 Chaumont-sur-Loire

Tél. : 02 54 20 99 22 - www.domaine-chaumont.fr

Vous pouvez télécharger le catalogue des formations en ligne. Par ailleurs, le domaine propose un festival chaque année, qui vaut le détour.

Témoignage : Yves et Dominique Paulais

Installés dans les Ardennes depuis 1986, Yves et Dominique cultivent des fleurs de plein champ. Tous les deux avaient fait un BTS horticole. A l'époque où s'installent la politique agricole européenne et les quotas laitiers, ils décident de prendre la voie de la diversification. Ils sont encouragés dans leur projet par la Chambre d'agriculture des Ardennes. Depuis, ils cultivent 1,5 ha de plantes qu'ils transforment en fleurs séchées et en compositions florales. Pour la commercialisation, ils ont tâtonné entre la vente directe à la ferme, les foires et animations dans les supermarchés, pour finalement se tourner vers la vente en gros aux fleuristes : « C'est assez compliqué en termes de production, parce qu'il faut pouvoir suivre la gamme, explique Yves Paulais, mais au moins on est là le week-end pour les enfants. »

Yves et Dominique fournissent les trois ou quatre départements alentour. Le choix des fleurs séchées s'est fait par goût pour la confection florale, mais aussi parce que le temps de récolte est différencié du temps de fabrication. « Un produit frais doit se vendre sous 48 h, intervient Yves. Nous, on fait la récolte, on met à sécher et on confectionne en hiver. » Cette production a permis surtout de démarrer sans gros investissements au départ. Les Paulais ont trouvé un corps de ferme dont ils ont transformé les granges en lieu de séchage naturel. Toutefois, il y a 10 ans, ils ont fait l'acquisition d'un séchoir à tabac d'occasion, afin de ne pas perdre la récolte en cas de mauvais temps.

Les Paulais vivent à deux et ont élevé leurs trois enfants avec la production de fleurs séchées. Ils ont ajouté à leur activité principale des journées de visite de l'exploitation avec confection d'une composition florale pour les scolaires et les touristes. Cela leur plaît beaucoup. Cette activité supplémentaire représente 20 % du chiffre d'affaires. Toutefois, le revenu est assez maigre. Ils passent beaucoup de temps à l'atelier pour confectionner leurs créations et le retour financier n'est pas proportionnel aux heures de travail passées. Mais Yves reconnaît : « Nous avons un travail qui nous plaît, nous sommes sur place et nous pouvons nous organiser comme nous le souhaitons pour nous occuper des enfants, qui n'ont jamais connu ni la nounou, ni la garderie. »

L'aîné des fils Paulais a un projet d'installation en maraîchage bio. Yves confie : « Nous ne l'avons jamais découragé. Quand on voit ce que l'on propose en ce moment aux jeunes comme contrats de travail, il vaut encore mieux s'installer à son compte et faire ce que l'on aime, même si on ne gagne pas des montagnes d'or. »

Dominique Paulais passe beaucoup de temps à l'atelier, pendant que Yves commercialise les produits.



© Yves et Dominique Paulais

Du blé au pain

Entre production et consommation, les Français font le grand écart quant il s'agit du blé qui est la céréale la plus produite en France. Mais la consommation de pain n'est plus la base de notre alimentation.

126



Transformer ses céréales à la ferme, c'est une solution pour mieux les valoriser.

La France a cultivé 9 357 hectares de céréales en 2009 dont 4 733 ha de blé tendre. Dans cette catégorie, les blés panifiables dominent avec 92 % des surfaces cultivées. La surface moyenne de blé semée par exploitation est de 33 ha. La France produit environ 35 millions de tonnes de blé panifiable. Cependant, nous sommes de moins en moins consommateurs de pain : nous en mangions 900 g par personne en 1900, alors que ce chiffre est descendu à 170 g aujourd'hui. Aujourd'hui, les boulangers sont de moins en moins nombreux en campagne et ne font pas exception à la disparition des commerces locaux. La grande distribution y est un peu pour quelque chose : les ruraux vont à la ville faire leurs grandes courses et achètent leur pain par la même occasion. Cependant, ils ne le prennent pas toujours dans les grandes surfaces et la boulangerie reste le commerce de détail préféré des Français. Le problème de la campagne, c'est la disparition de ses habitants. Il faut environ 1 500 personnes dans un village pour faire vivre un boulanger.

En parallèle, le marché des céréales est assez difficile. Le blé et les autres céréales panifiables sont peu valorisés à l'agriculteur qui livre le fruit de son travail à la coopérative agricole ou aux négociants. Cette situation amène des agriculteurs à s'interroger sur l'opportunité de fabriquer du pain à la ferme. La question est d'autant plus pertinente quand il possède peu de surfaces cultivées. Ceux qui ont franchi le pas sont souvent en production biologique. Les paysans-boulangers ont surtout la satisfaction de maîtriser toute la chaîne de production.

UNE RÉGLEMENTATION À RESPECTER

Pour moudre du blé, il faut effectuer une déclaration au moins un mois à l'avance au centre des impôts. Au début de chaque récolte, les détenteurs de plus de 10 quintaux de blé ou de farine doivent déclarer leurs stocks en mairie. Ils tiendront ensuite un registre spécial avec les entrées et sorties journalières de blé, seigle, méteil (mélange de blé et seigle) et farine. Il faudra mentionner l'origine et le taux d'extraction de la farine. La loi stipule que pour devenir boulanger, il faut un CAP ou un BEP de l'alimenta-

tion. Vous pouvez déroger à cette règle si vous avez 5 années d'expérience chez un boulanger ou si vous devenez paysan-boulangier.

Toutefois, vous ne pourrez vous qualifier boulanger que si vous pétrissez vous-même votre pâte, en assurez la fermentation, la mise en forme et la cuisson. Le tout doit se faire sur le lieu de vente au consommateur final. L'activité se situe dans le prolongement de l'activité agricole, puisque vous utiliserez en majeure partie des produits issus de l'exploitation. Elle est donc rattachée aux bénéfices agricoles.

S'INSTALLER

Pour faire votre pain, vous avez l'obligation d'avoir une chambre à farine, de préférence avec un accès sur l'extérieur, de façon à éviter de transiter sur les lieux de transformation. L'entretien de la pièce doit être facile et celle-ci doit disposer d'une bonne ventilation.

L'atelier de préparation et le magasin de vente doivent répondre aux normes des laboratoires fermiers et à la réglementation en vigueur concernant l'affichage des prix (voir les fiches du CERD ou demander à la DSV). Il faudra mettre le poids en grammes et le prix au kilo, ainsi que le prix du pain à la pièce. Si vous démarrez avec une petite production, vous n'êtes pas obligé d'investir dans du matériel spécifique. Votre matériel de cuisine suffira pour débiter et vous pétrirez votre pâte à la main.

Les investissements seront en fonction de la production que vous envisagez. La dépense principale correspondra au local de transformation et au magasin. Il faudra compter environ 420 € le m² auquel s'ajoutent 1 800 € d'équipements sanitaires (données CERD). Vous ajouterez à cela le matériel nécessaire à la fabrication : une table en inox, un pétrin, un four, une balance poids/prix, des casiers à pain, du petit matériel de préparation et de mesure. Peut-être aurez-vous décidé de mouler votre farine vous-même. C'est pratiquement inévitable si vous êtes en bio. En effet, les moulins qui font de la mouture de blé cultivé en conventionnel ne peuvent pas mouler de blé bio. Pour garder la certification biologique, il vous faudra donc un moulin spécifique à votre exploitation, à moins que vous n'ayez la chance d'avoir une unité de mouture pour les céréales biologiques à proximité. Comptez environ 7 000 € d'investissement pour un petit moulin.

Certains paysans boulangers ont acheté des corps de ferme où le four à pain existait encore. Après une remise en état, il peut être utilisable. Vous pouvez aussi en confec-

A SAVOIR

✓ La consommation de pain des Français est 5 fois moins importante qu'en 1900, même s'ils restent fidèles à une consommation quotidienne.

✓ Les pains spéciaux sont de plus en plus vendus.

✓ Les ventes de pains et farines bio représentent 12 % des ventes de produits biologiques en 2010.

✓ La France est le premier exporteur de blé européen et le deuxième mondial. Cependant, le blé est peu valorisé auprès des producteurs par les coopératives et négociants.

✓ Montants des investissements en matériel pour la mise en œuvre d'un atelier de production de pain à la ferme de +/- 200 kg par semaine (prix HT) :

- atelier meunerie (facultatif) :
moulin (5 000 à 7 000 €),
aménagement local (1 000 à 3 000 €)

- atelier de boulanger :
pétrin, tables de façonnage, petit matériel, couches, bannetons (3 000 à 5 000 €)

- atelier de cuisson :
four à pain (4 000 à 7 000 €),
petit matériel (500 à 1 000 €),
Total : 12 000 à 21 000 €
(en fonction de l'origine du matériel, neuf ou d'occasion).
Ajoutez le matériel de la mise en marché et la vente :
véhicule + étalage.
(Données Biofil).



Le pain doit être placé sur des grilles ou étagères de façon à ne rentrer en contact avec aucun autre produit.

128



Le laboratoire n'a pas besoin d'être très sophistiqué, mais devra respecter les aspects sanitaires.

tionner un vous-même. Il existe des fabricants qui vendent des kits. La réalisation est assez facile pourvu que l'on s'astreigne à suivre toutes les étapes.

Vous pouvez aussi vous passer de magasin et vendre votre pain sur les marchés, dans une AMAP ou en livraison à domicile. Les magasins biologiques, et la plupart des petites épiceries, font également dépôt de pain.

LE TEMPS DE TRAVAIL

La culture des céréales n'est pas très gourmande en temps, sauf à des périodes bien déterminées de l'année (semis, récoltes). Si vous ajoutez une activité boulangère, il faut compter entre 5 et 7 heures par jour de travail en plus pour la fabrication du pain et la vente. De plus en plus de boulangers bio décident de ne consacrer que quelques jours dans la semaine pour la fabrication. Ils font par exemple deux fournées et visent un marché local et des commandes par paniers. Cette option est moins prenante. Mais il faut développer sa clientèle en conséquence et la fidéliser.

GAGNER SA VIE

Si le métier de boulanger est pénible (surtout à cause des horaires), il est assez rémunérateur. Les paysans boulangers qui se lancent sérieusement dans cette activité peuvent faire jusqu'à 50 % de leur chiffre d'affaires avec la vente de pain. On compte environ 400 producteurs bio qui exercent ce métier.

Se former

- **Etablissement agro-alimentaire de Plombières-lès-Dijon**
BP 87, 85, rue de Velars, 21370 Plombières-lès-Dijon
Tél. : 03 80 53 13 13
- Il existe une formation "Produire du pain cuit au feu de bois" à la Chambre d'agriculture de l'Ain :
4, avenue du Champ de Foire
BP 84, 01003 Bourg-en-Bresse Cedex
Tél. : 04 74 45 56 62
- **CFPPA de Montmorot**
514, avenue Edgar Faure, 39570 Montmorot
Tél. : 03 84 87 20 02
Mail : cfppa.montmorot@educagri.fr
Cet établissement a un module d'enseignement à distance de formabio en fabrication de pain.

Témoignage : Adeline Garric et Olivier Joret

Adeline et Olivier débutent leur projet d'installation en 2006. Ils trouvent leur bonheur à Aynac, dans le Lot. Il s'agit d'un terrain de 4 ha, d'une bergerie et d'un four à pain. En 2008, ils louent 8 ha supplémentaires et les bâtiments d'une ferme, grâce à la foncière Terres de liens. Ils produisent des agneaux de boucherie mais aussi du blé avec lequel ils font du pain. Celui-ci est vendu directement à la ferme et sur les marchés. Les jeunes agriculteurs envisagent une certification biologique pour leurs produits. Le chiffre d'affaires de l'exploitation est en hausse constante (22 000 € en 2008, 28 200 € en 2009). Le bénéfice a, lui, un peu diminué entre les deux années. Il est passé de 10 000 € à 7 000 €, mais cela s'explique par les investissements que les exploitants ont dû faire. Adeline est confiante : « *En 2010, nous commençons à avoir un rythme de croisière, les chiffres sont plus cohérents.* »

Le temps de travail varie en fonction de la saison. En hiver, il faut compter entre 6 et 8 heures par jour et par personne, du lundi au samedi. « *Le dimanche, on le garde pour la famille ; nous allons juste nous occuper des animaux* », explique Adeline. Au printemps et à l'automne, c'est au moins 8 heures par jour. Quant à l'été, difficile de compter les heures, cela peut aller du simple au double. Les journées les plus chargées toute l'année sont le mardi et le vendredi, jours de la cuisson du pain. Il faut compter entre 11 et 15 h de travail pour une personne, l'autre ajoutant 3 h au temps habituel de travail pour venir en aide au "boulangier". L'élevage, couplé à la culture, allonge le temps de travail de l'agriculteur. Si on ajoute à cela la transformation des produits et la vente, il est certain que la main-d'œuvre pèse sur la vie de famille. Mais en contre-partie, commercialiser sa marchandise dans les circuits courts assure un revenu décent passées les premières périodes d'investissements. Pour Adeline et Olivier, c'est aussi l'envie de vivre au plus près de la nature et de réhabiliter un outil de travail. Le vieux four à pain désaffecté retrouve une seconde vie, et avec lui c'est tout un hameau qui s'éveille à nouveau.

Pour Adeline Garric, le mardi et vendredi, c'est le jour du pain.



Se documenter

- *Le goût du pain : comment le préserver, comment le retrouver*, Raymond Clavel - Editions Jérôme Villette
- *Devenir boulangier* - Editions Sotal
- *Le livre du boulangier* - Editions Lanore Delagrave

Le lait de jument ou d'ânesse

Les producteurs de lait de jument et d'ânesse sont peu nombreux, mais ils travaillent sur une niche. La difficulté de la production réside dans le mode de conservation et de transformation qui doit préserver les qualités du produit.

Le lait de jument ou d'ânesse est particulièrement prisé en cosmétique. Les Romaines, Grecques et Égyptiennes de l'Antiquité connaissaient déjà les bienfaits de ce produit pour la peau. Mais les qualités du lait de jument ne s'arrêtent pas là. Il a de grandes vertus nutritionnelles. Il est apparenté au lait maternel grâce à ses faibles teneurs en matières grasses et caséine. Ce lait regorge de vitamine C et il est faible en acides gras saturés. En complément alimentaire, c'est un reconstituant très puissant. Quant à ses bienfaits sur la peau, il est hydratant, adoucissant, protecteur, cicatrisant, etc. Il est tolérant pour tous les types de peau et notamment les plus sensibles. Toutefois, avec sa dizaine de producteurs en France, ânesses et juments laitières confondues, c'est un produit rare, surtout en bio.

LA PRODUCTION

Pour avoir du lait, il faut des poulains. Les juments utilisées en France sont en général des races de traits plus ou moins lourdes. Les poulains sont destinés soit à la boucherie soit aux loisirs (monte et attelage). Le lait est en principe destiné à nourrir le poulain, mais il est possible d'en traire une partie. Dans des conditions normales d'élevage, la lactation dure 4 à 5 mois. Le poulinage a lieu au printemps et le tarissement de la jument à l'automne. Les juments produisent du lait de façon assez importante dès la première semaine de poulinage. La lactation augmente jusque vers le troisième mois. Mais on n'obtient pas plus de 10 % supplémentaires par rapport au début de la production. Ensuite, cela diminue lentement. D'après l'IN RA (Institut national de recherche agronomique) une jument laitière donnerait entre 1 500 litres et 3 000 litres de lait par lactation, en fonction de la race. Cela dépend de la façon dont elle est alimentée. En général, les juments sont traitées 6 mois sur douze, ce qui oblige à avoir un cheptel "double" si on veut avoir une production toute l'année.



Les Mérens sont des juments au caractère agréable avec de bonnes qualités de laitières.

Les mamelles des juments ont une toute petite capacité : 2 litres maximum par mamelle. Il faut donc traire toutes les 2 ou 3 heures, 5 à 6 fois par jour.

Il est nécessaire de conditionner les juments à la traite afin que celles-ci ne se retiennent pas. La perte de lait peut aller jusqu'à 60 % de la capacité si les juments sont stressées. Certaines races semblent mieux adaptées à la traite, ainsi la race Haflinger et la race Mérens sont bien appropriées. Il existe des machines à traire particulières pour les juments.

PARTAGER AVEC LE POULAIN

Il est possible de procéder de deux façons différentes : soit le poulain tète la nuit, en dehors de la période de traite (dans ce cas, il faut le compléter avec un aliment spécifique), soit on diminue le nombre de traites et le poulain bénéficie du lait une fois sur deux. Dans ce cas il n'est pas utile de le compléter.

LA MAIN-D'ŒUVRE

Le travail est assez contraignant pendant la période de lactation, compte tenu du caractère répétitif des traites, des soins aux poulains et des soins aux juments elles-mêmes. Quelques producteurs choisissent de n'avoir qu'une seule lactation par an. Cela évite le doublement du cheptel et permet d'avoir un peu plus de temps une partie de l'année. Dans ce cas, il faut s'organiser par rapport à la trésorerie. Mais cette période hors traite peut être consacrée à la vente de produits finis, la participation à des salons, la recherche de clientèle.

L'UTILISATION ET LA PRESERVATION

En Russie et en Mongolie, le lait de jument sert à fabriquer du Koumiss, un aliment à base de lait fermenté, légèrement alcoolisé, au goût acide particulier. Cependant, les laits fermentés ne sont pas très appréciés en France. Mais les producteurs ont cherché d'autres voies pour commercialiser ce lait qui a de nombreux intérêts pour la santé. Certains producteurs commercialisent le lait frais. Celui-ci doit être consommé dans les trois jours. Pour le préserver, il existe plusieurs procédés :

■ la surgélation est préférable à la congélation, car c'est un moyen de refroidissement plus lent et à moins basse température

■ certains haras sont équipés d'un système de lyophilisation par le froid et la sublimation, procédé différent de

A SAVOIR

✓ De nos jours le lait de jument est utilisé pour la nourriture des nourrissons, pour le traitement de problèmes de peau, les troubles du métabolisme, les gastro-entérites, les troubles du foie, les faiblesses immunitaires et les problèmes de vitalité en général.

✓ En plus de la vente du lait, il vous faudra trouver preneurs pour les poulains. La vente des poulains apporte une partie du chiffre d'affaires, non négligeable, à condition de s'occuper de leur commercialisation au même titre que le lait.

✓ Attention ! Vous serez vite en surnombre de chevaux qu'il faut nourrir, dresser, séparer les mâles des femelles, etc. L'idéal est de vendre les poulains au sevrage. Vendre des poulains pour le loisir est un autre métier à prendre en considération si vous projetez de produire du lait de jument.



Faire les salons est un bon moyen de trouver une clientèle nouvelle.

132

la lyophilisation par atomisation industrielle à très haute température qui altère la qualité du lait. Ici, le lait est transformé en 72 heures à très basse température. Il se présente sous forme de poudre. Un litre de lait donne environ 10 % de poudre.

D'autres producteurs fabriquent des cosmétiques avec le lait frais. Il faut toutefois une bonne expérience pour proposer des produits riches en lait et bio. En effet, le lait de jument s'altère vite à l'air libre et la liste des conservateurs autorisés est restreinte, cela rend la tâche difficile.

LA COMMERCIALISATION

Le lait frais peut être vendu dans les boutiques diététiques de proximité. S'il est bio, les magasins spécialisés peuvent être preneurs. Le lait lyophilisé ou les produits cosmétiques trouveront leur place dans un magasin de vente directe à moins que vous ne vous lanciez dans la vente par correspondance, soit via un site Internet, soit en recrutant vos clients dans les salons.

En tout état de cause, il faudra créer votre clientèle et trouver vos propres circuits. Cette production est trop atomisée pour que les circuits soient organisés.

Le litre de lait de jument est vendu aux consommateurs entre 11 et 15 €. La boîte de 150 g de lait lyophilisé coûte environ 50 €.

Se former

Il existe peu de formations spécialisées dans la production de lait de jument. Le mieux est encore de faire votre expérience auprès d'un producteur et de passer un Brevet professionnel agricole avec une spécialisation "Élevage équin".

Cependant, le LEGTA de Semur-en-Auxois dispose sur son exploitation d'un élevage de traits auxois avec production de lait. Cet établissement propose une formation sur la production de lait de jument :

- LEGTA de Semur-en-Auxois

7, rue du Champ de Foire

21140 Semur-en-Auxois

<http://legtasemurchatillon.free.fr>

Témoignage : Nathalie et Xavier Niaux

Nathalie et Xavier Niaux sont installés dans le pays de Bibracte en Morvan. Ils élèvent des chevaux au pays des vaches, et des Mérens à 700 km de leur bassin d'origine (l'Ariège). C'est dire qu'il n'ont pas suivi la voie classique. Mieux encore, ils produisent du lait de jument. C'est en 2004 que Xavier et Nathalie changent de vie. Elle était dans l'enseignement et lui, charpentier de formation, travaillait pour le service après-vente de Vélux. « *J'en avais marre de sillonner la France du lundi au vendredi* », nous confie-t-elle. « *Et puis c'était un vieux rêve de trente ans que d'élever des chevaux pour faire du lait de jument. J'avais vu ça en Autriche et en Allemagne de l'Est.* » Les époux Niaux reprennent donc une exploitation d'environ 60 hectares tout en herbe près de Bibracte. Suite à l'étude de marché réalisée, ils démarrent leur activité. Les Mérens de Bibracte sont nés. Aujourd'hui, ils ont une dizaine de juments et deux étalons. Ils produisent du lait congelé et lyophilisé bio et des cosmétiques à base de lait.

Après 6 ans, Xavier et Nathalie ne regrettent rien : « *On vit de notre passion des chevaux, et on a gagné en qualité de vie. On passe plus d'heures au boulot, mais c'est la vie qu'on s'est choisie.* » Certes, la contrainte est forte au moment de la traite. Les poulains têtent leur mère pendant deux mois (d'avril à juin). Ensuite, ils sont rentrés une partie de la journée et séparés des mères. Un quart de la production de la mère est soutirée, ce qui représente 1 litre à chaque traite toutes les 2 heures.

Nathalie explique : « *On a vraiment de la latitude sur l'organisation de notre temps. Si nous devons partir sur un salon, par exemple, nous laissons les poulains sous la mère et l'affaire est classée.* » Pour le développement de l'exploitation, Xavier nous confie : « *Aujourd'hui, on est au top de la production, mais nous devons encore développer la commercialisation.* »

La vente s'effectue en direct sur place pour le lait congelé, et aussi par correspondance (via le site Internet www.lait-de-jument.fr) pour le lait lyophilisé et les produits cosmétiques.

Le chiffre d'affaires annuel est de 100 000 €, moitié pour la vente de lait et moitié pour la vente de cosmétiques. Au bout de 5 ans, ils auraient dû avoir un revenu décent. Mais la crise est passée par là, rendant la commercialisation difficile. « *On est plutôt sur une vague porteuse, explique Xavier, mais il faut constamment démarcher les clients.* » Nathalie conclut : « *Ceux qui souhaitent développer cette activité ont intérêt à avoir un peu d'argent de côté, pour prendre le temps de se faire une clientèle.* »



Nathalie a quitté l'enseignement pour se consacrer à l'élevage des chevaux Mérens.

Les escargots

La France est le premier pays au monde consommateur et transformateur d'escargots. Le marché est assez concurrentiel entre les entreprises de type industriel et les petits producteurs. D'où la nécessité de trouver des produits inédits.

Elever des escargots, c'est pratiquer l'héliciculture. Leur production et leur commerce sont soumis à une réglementation spécifique. En 2007, le chiffre d'affaires des productions françaises d'escargots préparés et conservés s'élevait à 89 millions d'euros. La totalité du marché est estimée entre 100 et 105 millions d'euros. Il existe une quinzaine de grosses entreprises de transformation. Les quantités transformées dans ces usines correspondent à environ 14 300 tonnes d'escargots vivants. Cependant, il n'est produit dans l'Hexagone que 400 à 1 000 tonnes de ces gastéropodes. Les Français consomment entre 25 000 et 30 000 tonnes d'escargots par an. Les chiffres correspondant à l'auto-consommation issue du ramassage sont inconnus, mais ils représentent une part importante de la consommation. La concurrence entre les grosses entreprises et les petits héliculteurs est rude, d'où la nécessité de proposer des produits différents et référencés comme artisanaux. Les pays de l'Est sont aussi de gros concurrents.

MISE EN ŒUVRE DU PROJET

Avant de vous lancer, il est nécessaire de vous informer et de vous former. Peut-être débuterez-vous un petit élevage en amateur pour vous faire la main. L'élevage de l'escargot est très technique. Il faut parfaitement maîtriser les paramètres d'hygrométrie, de luminosité et de température, surtout durant les phases de reproduction et de nurserie. Ceci est essentiel à une bonne rentabilité de l'activité. Il faut souvent plusieurs années pour trouver un rythme de croisière, sachant que le taux de mortalité est très élevé. C'est pourquoi il est prudent de limiter les investissements au démarrage, et de réaliser les installations soi-même.

En général, l'élevage se débute dans un bâtiment ou une serre chauffée, et les escargots poursuivent leur croissance dans des parcs extérieurs. Si votre projet est de vendre des produits transformés, il faudra compter dans les investissements un local de transformation, à moins que vous ne fassiez appel à un prestataire de service. L'activité est très gourmande en main-d'œuvre. Pour un éleveur qui produit 50 000 escargots de Bourgogne, le



© Dominique Rouyer

temps de travail est estimé à 2 000 heures par an. Les tâches qui prennent le plus de temps sont la surveillance de l'hygrométrie et de la température, ainsi que la nutrition des escargots.

L'ÉLEVAGE DE L'ESCARGOT

L'escargot est un animal fragile. Le taux de mortalité se situe entre 30 et 50 %. Les pertes surviennent principalement à l'éclosion, durant la croissance et pendant l'engraissement.

Concernant la reproduction, l'escargot est un animal hermaphrodite, mais il ne s'autoféconde pas. L'animal a besoin de s'accoupler pour se reproduire. On place les escargots dans des bacs à reproduction, début mars, à raison de 200 petits gris ou 100 gros gris, par mètre carré. Il est indispensable de maintenir la température à 20° C. L'accouplement peut durer jusqu'à 10 heures. Une dizaine de jours plus tard, chacun des deux escargots pondra sa progéniture. L'escargot fait alors un trou dans la terre meuble. L'opération dure environ deux jours. Ensuite, il pond une centaine d'œufs, un par un. Il faut compter entre 24 et 48 h.

En élevage, les escargots peuvent pondre dans de petits pots de terreau humide ou des pièges à pontes maintenus à bonne température (20° C). L'incubation dure trois semaines. Sur les 100 nouveaux-nés, environ 70 seront viables. Lorsque les petits sortent, on les place en nurserie. Dans la nurserie, on placera entre 3 000 et 5 000 petits escargots (en fonction de l'espèce), par mètre carré. La température est maintenue à 20° C. On dispose, dans les boîtes utilisées à cet effet, un peu de terreau humide avec un abri et une mangeoire.

Après 5 à 6 semaines, les jeunes iront dans des parcs à l'extérieur. Dans ces parcs, on ne dépassera pas 150 à 300 (en fonction de l'espèce) escargots au mètre carré.

Il faut protéger les animaux des musaraignes et des rongeurs, soit :

- en enterrant un grillage à maille fine
- en enterrant des plaques de béton.

L'emploi de couvercles en filet, type filet coupe-vent, pour les petits parcs, évite la fuite des escargots et les protège contre les oiseaux. Pour les plus grands parcs, on utilise des filets à oiseaux et on met des clôtures électriques pour éviter les fuites.

Quand le bord de la coquille forme comme une visière, l'escargot a atteint sa taille adulte. Il faut compter entre 10 et

A SAVOIR

✓ La dénomination de vente est réglementée et correspond à différentes espèces :

- *Hélix pomatia* Linné (escargot de Bourgogne)
- *Hélix aspersa* Muller (escargot petit gris)
- Autres espèces du genre *hélix* (escargot)
- *Achatina fulica* (achatine, qui n'est pas un escargot !)

✓ Que peut exiger le consommateur sur la traçabilité du produit ? Il est en droit de connaître l'appellation scientifique des différents escargots, leur provenance, leur pays d'origine.

✓ L'étiquette doit comporter les mentions *Ramassage sauvage dans la nature* ou *Escargot d'élevage*.



Dans les grands parcs, on met des filets à oiseaux pour protéger les escargots.

14 semaines. Vous pouvez commencer la récolte en gardant les plus beaux spécimens pour la reproduction. La récolte se fait au fur et à mesure, pendant environ 2 mois.

Les cycles d'élevage sont :

- d'octobre à mars dans les régions à hiver froid et été assez humide (en gros toute la partie nord de la France)
- de septembre à mai dans les régions à hiver doux et été très sec (régions méditerranéennes).

ALIMENTATION DE L'ESCARGOT

Par hygiène, il est préférable de nourrir les escargots avec des farines sèches. Des sociétés d'alimentation animale commercialisent des aliments complets pour les escargots. De sa naissance à sa récolte, un escargot petit gris mangera

2 kg d'aliments, un escargot gros gris en consommera 4 kg. L'aliment est disposé sur des mangeoires. Une plaque de plastique peut suffire à condition qu'elle soit disposée à l'abri de la pluie et de l'eau d'arrosage. On dispose l'aliment en quantité suffisante pour quelques jours, mais pas plus.

LA TRANSFORMATION

Il existe deux méthodes pour préparer les escargots :

■ Selon la méthode traditionnelle, ils sont mis à dégorger. Après les avoir fait jeûner pendant 5 à 6 jours dans des cagettes bien aérées, les escargots sont lavés à grandes eaux. Ils sont ensuite déposés dans un grand récipient par couche intercalées avec du gros sel. Les escargots bavent : c'est ce qu'on appelle les faire dégorger. Ils sont à nouveau lavés soigneusement, puis ébouillantés. C'est une opération assez longue et difficile à effectuer.

■ L'autre méthode consiste à les placer dans des caisses en plastique très aérées et posées dehors à l'ombre. Ils sont lavés au jet. Certains leur donnent à ce moment des herbes aromatiques et de la farine de blé pour les aider à se purger. Les deux jours qui suivent, ils sont encore lavés une fois par jour au jet. Il faut ensuite les laisser sécher quelques jours jusqu'à ce qu'ils se collent aux parois. Ils seront endormis. Cette opération ne fait pas baver les escargots, mais il n'est pas nécessaire que ceux-ci dégor-



Sur l'étiquette, la dénomination scientifique est obligatoire.

gent. Il faudra ensuite les conditionner en filets de 200 escargots et les placer sur des étagères aérées devant un ventilateur réglé à petite vitesse. Les escargots restent endormis et collés en grappes, et peuvent être conservés jusqu'à 2 mois de cette façon. Ils seront ensuite ébouillantés. Il faut écumer la mousse qui se forme et laisser cuire 2 à 5 minutes.

La prochaine étape consiste à les passer sous l'eau froide et les décoquiller à l'aide d'une pique. Vous avez alors deux possibilités : soit les chairs sont mises dans un grand récipient d'eau salée, soit elles sont pétries dans du gros sel afin d'enlever les mucosités. Si vous choisissez le trempage, il faut les laisser dans l'eau un quart d'heure, puis les brasser longuement, les égoutter et les sécher. Les escargots sont prêts à être cuits au court-bouillon ou congelés.

Si vous souhaitez utiliser les coquilles, il faudra les laver soigneusement aux cristaux de soude et les ébouillanter avant de les remplir.

LA COMMERCIALISATION

Pour valoriser son produit, il est nécessaire d'en assurer la transformation et la commercialisation. Pour les locaux, il peut s'agir d'un atelier collectif, d'une location de laboratoire ou, en fonction de la production que vous projetez, d'un atelier individuel. Beaucoup commencent avec un atelier collectif ou en location, et construisent leur laboratoire quand la production est bien lancée. Les escargots transformés sont vendus en moyenne entre 0,24 et 0,50 centimes d'euro/pièce en fonction du mode de transformation.

Vos clients directs seront les traiteurs, les restaurateurs et les particuliers. C'est dans la vente de produits finis que vous dégagerez le plus de marge.

Cependant, pour obtenir l'équivalent d'un Smic, il vous faudra un élevage de 150 000 à 200 000 escargots. En main d'œuvre, cela représente environ 50 h par semaine (toutes les étapes de l'élevage à la commercialisation comprises).

TEMPS DE TRAVAIL

Le travail quotidien consiste à assurer l'alimentation, l'humidification et l'hygiène. Il faudra ajouter la transformation et la commercialisation.

Pour produire environ 1 000 kilos d'escargots, il faut compter 2 030 heures de travail par an :

Se documenter

Plusieurs livres traitent de l'élevage de l'escargot :

- *Mémento de l'éleveur d'escargots*
Claude Aubert
et Christophe
Simoncelli
Editions ITAVI 2003
(actualisé en décembre 2007)

- *L'escargot :
biologie, élevage*
Jean-Claude Bonnet,
Pierrick Aupinel,
Jean-Louis Vrillon
Editions INRA

- *Les escargots,
élevage et
commercialisation*
Henri Chevallier
Editions UTOVI
(2000)



© Dominique Rouyer

L'escargot a besoin de verdure pour se nourrir.

138



Commercialiser c'est aussi attirer le client. Ici le producteur a créé un partenariat avec une artiste qui travaille sur le thème de l'escargot.

- entretien des parcs : 160 heures
- reproduction : 270 heures
- croissance : 400 heures
- transformation : 800 heures
- commercialisation : 400 heures.

Les pointes de travail se situent au moment des fêtes. Les périodes les moins gourmandes en temps sont les mois de janvier, juin et juillet.

LES INVESTISSEMENTS

Prévoyez plutôt de petites unités d'élevage : entre 2 000 et 3 000 reproducteurs, et réhabilitez des bâtiments existants afin de limiter les investissements. Vous pouvez aussi récupérer du matériel pour aménager l'espace des escargots avec : bacs à fleurs, pots, bouteilles de plastique pour mettre la nourriture, etc. Cependant, faites en sorte que ce soit fonctionnel et facilement adaptable, sinon vous perdrez du temps.

Il faut compter entre 45 000 et 60 000 € d'investissement pour l'atelier de transformation, hors main-d'œuvre. Vous ajouterez entre 25 000 et 38 000 € pour l'équipement en cellule froide, table inox, balance, congélateur. Il faudra aussi le matériel nécessaire à la commercialisation : salle de vente, véhicule réfrigéré.

Se former

Des établissements proposent des cycles longs avec spécialisation en héliciculture ou des cycles courts :

- CFPPA des Savoie et du Bugey

Formation qualifiante de niveau IV et V

à raison de deux sessions de 3 mois par an
Château Reinach - 73290 La Motte-Servolex
Tél. : 04 79 25 42 02

- Ecole de la Lande du Breil

Rue Amiral Gaspard de Coligny
BP 1303 - 35016 Rennes Cedex
Tél. : 02 99 59 34 94

- CFPPA de Châteaufarine

10, avenue François Villon - 25 000 Besançon
Tél. : 03 81 41 96 47

Cet établissement propose aussi des stages d'initiation à l'héliciculture.

Témoignage : Dominique Rouyer

A côté de Joigny dans l'Yonne, Dominique est ce que l'on appelle un double actif. Il travaille à la SNCF et depuis 2009 et teste une nouvelle activité : l'élevage des escargots. Pour débiter, il a décidé de commencer à son rythme avec 30 000 escargots élevés en bio sur 200 m². La première année l'objectif était de garder des reproducteurs. En 2010, il a vraiment commencé à produire avec 100 000 escargots. *« Il faudrait 200 000 ou 300 000 bêtes pour en vivre explique-t-il. Mais cela ne devient rentable que si l'on transforme, et pour le moment comme je souhaite garder mon emploi salarié, je n'ai pas assez de temps pour faire plus. »* Dominique a choisi de se construire un laboratoire de transformation dès la première année. Il l'a également aménagé lui-même pour limiter les coûts. Cela représente toutefois 60 000 € d'investissements. Le laboratoire n'est opérationnel que depuis novembre 2010 et Dominique n'a donc pu vendre que 20 % de sa production. Le reste sera écoulé sur l'année 2011.

En dehors de la production pure, Dominique Rouyer se consacre à mettre en place un réseau de distribution. *« C'est une chose importante en Bourgogne où la concurrence est rude »,* explique-t-il. *« Nous avons de grosses entreprises industrielles dans le secteur. Notre chance c'est d'être en bio et en vente directe. On communique là-dessus. »* Dominique travaille aussi sur l'optimisation des charges qui sont plus importantes en bio. Cependant, comme il a gardé son emploi, la vente de sa production lui a permis de faire les investissements nécessaires à la mise en service du laboratoire. *« Ça me permet de travailler avec un bon outil dès le départ »* admet-il. Aujourd'hui, Dominique commercialise une grande partie de sa marchandise via une boutique de producteurs située à Joigny : *« C'est notre principal point de vente, dit-il, c'est la vitrine de la production. Nous avons un contrat de dépôt-vente, et ça marche bien. »* Dominique aimerait un jour devenir héliiculteur à temps plein, mais il lui faut compléter sa gamme avant de franchir le cap. Il aimerait également proposer une animation autour des escargots : une visite de l'exploitation.

Il dispose de 1 000 mètres carrés, c'est largement suffisant pour se développer. *« Si ça marche, je garderai mon emploi salarié, mais à mi-temps, pour voir venir »* conclut-il.



Dominique Rouyer dans son laboratoire.

Angora et mohair

Mohair et angora sont soumis aux aléas de la mode et à la concurrence du marché mondial.

Le seul moyen pour les producteurs de s'en sortir est la vente directe de fils ou d'articles finis.

La laine angora est fournie par une race de lapins, alors que la laine mohair est obtenue à partir de la chèvre angora à poil mohair. Mohair et angora sont des produits haut de gamme destinés à une clientèle spécifique.

LE LAPIN ANGORA

Le lapin angora est élevé pour son poil long et blanc. Il est tondue, ou plus exactement défilé, afin de fabriquer un fil réputé pour sa douceur et sa légèreté. La laine est très chaude et présente peu de risques d'allergie. La France est un pays traditionnellement producteur d'angora, et ce, depuis le 18^e siècle. Mais la production a fortement chuté depuis 1986. Elle est concurrencée par la Chine, premier pays producteur mondial. Pour lutter, les éleveurs commercialisent désormais pratiquement toute leur production sous forme de produits finis.

■ L'élevage

L'élevage se compose essentiellement de lapins adultes que l'on conserve le plus longtemps possible. Il ne diffère pas d'un autre élevage de lapins, sauf que ceux-ci sont élevés uniquement pour leurs poils. Les lapins sont logés dans des clapiers individuels avec une bonne litière de paille qui assure confort et propreté.

La reproduction ne se pratique que pour renouveler le cheptel et maintenir les effectifs. Un lapin vit de 6 à 8 ans. On choisit les lapins ayant les meilleures performances en termes de qualité de poil.

On attend 4 ou 5 récoltes pour s'assurer une bonne qualité et on ne met donc la lapine à la reproduction qu'au bout d'un an. Les lapins sont nourris à base de foin de luzerne, d'avoine, d'orge et de granulés. L'alimentation est modulée en fonction de l'état du poil. Environ 5 jours avant la défilation, les éleveurs donnent un complément alimentaire appelé "Lagodendron" qui facilite l'épilation.



Laine angora ou mohair, il est important de bien intégrer la commercialisation à son projet.

■ La récolte du poil

La récolte du poil se réalise environ tous les 100 jours. Il faut respecter ce délai afin de conserver la qualité et une bonne santé à l'animal. La première récolte a lieu à l'âge de 8 semaines. Elle se fait par dépilation : c'est en fait une épilation pratiquée après l'application du traitement dépilatoire. Il faut compter entre 20 et 30 minutes par lapin. Grâce à cette épilation, tous les poils repoussent avec la même croissance, mais de longueurs différentes.

Une lapine produit en moyenne 1 kg de poils par an. Un mâle produit 19 % de poils en moins. La production optimum est obtenue à la 7^e récolte.

■ La transformation

Grâce à la cutine, le poil est très propre. C'est une substance qui empêche la saleté de s'incruster. Il n'y a pas besoin de lavage. Le poil sera ensuite cardé (démêlé) directement. La cardé transforme le produit en pré-fil. Elle est ensuite filée et la laine est mise en écheveaux. Celle-ci peut enfin être teinte. L'angora français étant blanc, toutes les teintes sont permises.

■ D'un point de vue économique

On compte 4 heures et demie de travail annuel par lapin. Près de la moitié du temps concerne la dépilation. Une personne seule peut s'occuper de 400 lapins en production pure. S'il faut transformer les produits, on ne peut pas dépasser 150 à 200 lapins. Une femelle produit entre 1 200 et 1 500 g de poil.

On compte une épilation toutes les 14 semaines. A chaque épilation, il est possible de récupérer 225 à 450 g de poils, soit une dizaine de pelotes de laine. La pelote de 25 g se vend entre 9 et 15 euros.

A SAVOIR

✓ Les caractéristiques de l'angora sont :

- son extrême finesse comparable au cachemire
- sa douceur
- sa légèreté
- sa capacité d'isolation thermique
- sa pureté en raison d'absence de sécrétion cutanée.

✓ L'avantage du poil français est sa longueur : il tient mieux dans le fil, évite le feutrage et rend le tricot plus gonflant et moelleux.

✓ Il existe en France deux groupements de producteurs :

- le GIE France Mohair
Domaine Combas
87260 Vicq-sur-Breuilh
Tél. : 05 55 00 62 42
- la SICA Mohair
153, avenue Sidobre
81100 Castres
Tél. : 05 63 35 67 51

Se documenter

✓ **UTALAF** (Union technique des éleveurs et des associations d'éleveurs de lapins angora)
8, La Planche-Bru
44118 La Chevrolière
www.utalaf.org
jean-clouet@wanadoo.fr

✓ **Fédération française de cuniculture**
28, rue du Rocher
75008 Paris
Tél. : 01 45 22 62 40
www.ffc.asso.fr



Un troupeau bien tondu...

LA CHÈVRE ANGORA

Le mohair est une fibre naturelle de haute qualité prisée pour sa douceur, son aptitude à prendre la teinture, son élasticité et sa résistance à l'usure, ainsi que pour la chaleur qu'elle procure.

Le mohair est utilisé seul ou mélangé à d'autres fibres naturelles ou synthétiques pour la confection de vêtements de luxe et de draperies.

Il s'obtient à partir de la chèvre angora à poil mohair. Cette espèce est originaire de Turquie. La chèvre angora ne se trait pas, elle est uniquement élevée pour son poil.

En général, l'élevage de la chèvre angora est associé à une autre production ou à une activité agritouristique (visite de la ferme, ferme pédagogique, stage etc.).

■ L'élevage

La moyenne des troupeaux est en général de 40 à 60 chèvres. On compte 8 à 10 chèvres par hectare en système semi-extensif. La chèvre angora est plutôt rustique. Elle a un caractère assez placide, contrairement à la chèvre cachemire que l'on élève aussi pour son poil. Les chèvres choisies en France proviennent de deux souches : l'australienne et la texane.

Pour constituer votre troupeau, vous aurez deux possibilités : soit reprendre un troupeau d'adultes à un exploitant qui cesse son activité, soit acheter des chevrettes.

Il existe une structure nationale de sélection de la race angora, Caprigène. Prendre des animaux chez les adhérents de Caprigène apporte une garantie certaine sur la qualité des animaux et leur sélection.

Il faut prévoir un mâle reproducteur pour 30 à 35 chèvres adultes. Les chevrettes mettent bas en général à l'âge de 2 ans. Les saillies ont lieu de septembre à décembre. La mise bas a lieu 5 mois après. Une chèvre donne un ou deux chevreaux. Il est nécessaire de surveiller correctement les parasites externes et plus particulièrement les poux qui peuvent occasionner des pertes importantes de mohair.

L'alimentation doit couvrir les besoins dus à une production continue de poil. Si les chèvres sont gestantes ou allaitent, il leur faudra des apports supplémentaires. La chèvre est un ruminant. Elle consomme donc beaucoup de fourrage, soit sec, soit sous forme d'herbe. Cet élevage a un intérêt particulier : il est possible de valoriser des zones difficiles; les chèvres peuvent brouter sur les terrains en pente, dans les sous-bois ou dans les landes. Le plus fréquemment, les éleveurs laissent leurs chèvres



La tonte se réalise comme pour les moutons.

à l'herbe à la belle saison, et leur donnent du fourrage en hiver. Elles sont complémentées avec un aliment concentré en fin de gestation et en début de lactation.

Les chevreaux se nourrissent du lait de leur mère. Ils ont rapidement un complément de foin ou d'aliment concentré. Ils seront tondus une fois à six mois, puis en général ils sont vendus en boucherie ou gardés pour le renouvellement du troupeau. Il est possible de conserver les mâles et de les faire castrer, puisque ceux-ci produisent également du mohair. Cela vous permettra d'augmenter plus rapidement l'effectif de votre troupeau. Si vous choisissez de vous en séparer, il faut savoir qu'il existe peu de marché pour ce type de chevreau. Il faut donc trouver une clientèle et vendre en direct.

Les chèvres craignent plus l'humidité et les courants d'air que le froid. Quoiqu'il en soit, il faudra un bâtiment pour la mise bas. Prévoyez l'aménagement pour faciliter la distribution de fourrage et de concentré. Il faut également que chaque chèvre puisse s'alimenter correctement.

L'investissement en bâtiments et matériel n'est pas très important.

■ La production

Les femelles produisent entre 2 et 5 kg de mohair et les mâles entre 3 à 7 kg, mais la qualité de leur toison est plus grossière. La première tonte s'effectue vers six mois, puis deux fois par an : une en août avant la saillie et une en février avant la mise bas. Le matériel utilisé est le même que celui employé pour les ovins, mais il faut des peignes spécifiques.

L'éleveur trie lui-même la tonte selon des critères très précis. Il envoie ensuite le mohair brut à la transformation dans une filature. Ces structures sont mises en place par des groupements d'éleveurs. Elles gèrent toute la transformation. Le mohair est cardé, filé en différents fils et teint. Il est ensuite réexpédié à l'éleveur qui en assure la commercialisation.

■ La commercialisation

Le marché du mohair brut français n'existe pas. Cette production se situe dans un contexte mondial de surproduction, d'où des cours extrêmement bas. Pour faire face à la situation, les éleveurs français se sont regroupés pour la transformation, chacun s'efforçant ensuite de commercialiser en direct ses produits, plus ou moins élaborés. Cela va du fil, aux vêtements tricotés ou filés. Le marché français représente 70 tonnes de fil à tricoter, 50 tonnes de couvertures et 130 000 pulls. Viennent ensuite les écharpes, étoles et plaids qui sont les plus vendus.

A SAVOIR

✓ Pour le logement des chèvres, prévoir :

- 1,50 m² de surface paillée/chèvre adulte + 0,40 m² de surface paillée/chevreau + la surface des mangeoires et les couloirs de distribution
- une longueur d'auge de 0,33 m à 0,40 m/adulte.

Préférer un sol en terre battue ou stabilisé ; prévoir une bonne ventilation et un bon ensoleillement. (données ANECA)

✓ Pour l'alimentation :

- système hors sol : plus de 400 kg de foin et 60 à 70 kg de concentrés par chèvre et par an

- pâturage sur prairies cultivées ou irriguées : 250 à 350 kg de foin et 10 à 50 kg de concentrés par chèvre et par an

- pâturage sur parcours et prairies naturelles : de 150 à 250 kg de foin et 20 à 30 kg de concentrés par chèvre et par an. (données CERD)

✓ L'élevage de chèvres angora bénéficie d'une bonne image auprès du public. L'associer à une activité agritouristique est un plus.

✓ L'éleveur maîtrise toute la filière, et les structures de transformation du mohair sont plutôt bien organisées.



L'éleveur trie lui-même le mohair en fonction de la qualité.

144



Le mohair brut est très doux au toucher.

■ D'un point de vue économique

Une étude de cas type réalisée par l'ANECA en 2002 donne un revenu global annuel de 11 358 € pour 65 chèvres angora, soit 175 € par chèvre. Cela suppose que tout le mohair transformé est vendu, soit 230 kg de mohair brut pour obtenir 160 kg de fil, vendus sous forme de pelotes (25 %), couvertures et plaids (25 %), autres articles de confection (50 %).

Pour 65 chèvres, le total des ventes s'élève à 30 965 €. Les charges comprenant les frais d'élevage, de transformation et de commercialisation sont de 19 607 €.

Le revenu agricole sera ensuite plus ou moins fluctuant en fonction de la situation de l'élevage, de l'obtention des primes PAC (Politique agricole commune), des charges sociales, de gestion etc.,

On peut considérer qu'il s'agit d'un atelier qui vient s'ajouter à une autre production agricole déjà existante. Pour ne faire que de la chèvre angora et en vivre correctement, il faudrait avoir beaucoup plus de chèvres. Dans ce cas la commercialisation est aléatoire.

Différentes options peuvent faire varier la marge brute. En réalisant plus de confection, vous valorisez mieux votre produit et augmentez votre marge.

La marge peut être revue à la baisse si vous êtes dans une région peu productrice de fourrage, si vous n'avez pas assez de surface à faire pâturer, si vous achetez le fourrage. Si vous n'arrivez pas à vendre toute la laine transformée, votre marge va forcément baisser. Il est donc important de s'assurer une bonne commercialisation dès le départ.

Se documenter

✓ **ANECA** (Association nationale des éleveurs de chèvre angora)

Les Nauzes
80580 Soual
Tél. : 05 63 82 52 72

✓ **Caprigène France, Section Angora**

Agropole - Route de Chauvigny
86550 Mignaloux-Beauvoir
Tél. : 05 49 56 10 75

✓ **Association interprofessionnelle du mohair français**

Les Nauzes
80580 Soual
Tél. : 05 63 82 52 72

Témoignage : Fumiko Lequime

Fumiko est japonaise. Elle a 60 ans. Elle est venue en France il y a une trentaine d'années pour entrer dans une école de haute couture. A Paris, elle rencontre son mari et décide de rester. Elle vient s'installer dans la Nièvre où celui-ci tient un camping haut de gamme. Difficile de trouver un travail dans la haute couture dans ces conditions. Elle aide donc son mari au camping, mais finit par s'ennuyer en basse saison. Elle décide alors de monter un élevage de chèvres angora en 1983.

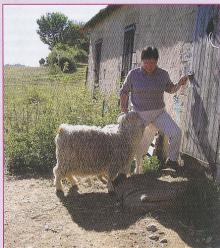
A l'époque, la filière n'est pas du tout organisée : *« Il fallait tout faire, nous dit-elle, filer et tricoter la laine pour ensuite la vendre. On a visité beaucoup d'élevages, notamment dans le Sud de la France. Et puis, on a bousculé du monde pour obtenir gain de cause. D'abord, on s'est groupé avec plusieurs fermes des environs qui avaient envie de vivre de la laine mohair. Puis on est allé demander de l'aide à la Chambre d'agriculture et on s'est rapprochés des gens du Sud. On a créé une coopérative : Le mohair des fermes de France. »*

Aujourd'hui, la coopérative représente 200 éleveurs. Fumiko envoie la laine de ses 30 chèvres angora dans une filature du Sud gérée par la coopérative, qui lui renvoie le fil dans la couleur qu'elle désire.

Elle a ouvert un magasin de vente dans le village voisin du camping. C'est une commune où passent facilement les vacanciers. Elle se trouve sur la route du Morvan et possède plusieurs poteries. Les touristes sont attirés par les artisans et s'arrêtent pour visiter les ateliers. La commune a donné des aides pour permettre l'ouverture du magasin. Fumiko y expose de jolis vêtements tricotés et tissés avec son fil.

Depuis peu, elle a introduit dans l'élevage quelques chèvres cachemire pour étendre la gamme. Mais elle reconnaît qu'elles sont plus difficiles à élever, en raison d'un caractère beaucoup plus vif. Autre difficulté, le cachemire coûte très cher, et il faut trouver une clientèle spécifique...

« Avec quelques chèvres supplémentaires, il est tout à fait possible de vivre de la production. J'espère un jour pouvoir transmettre mon élevage à un jeune motivé qui perpétuera l'activité et fera vivre le magasin », conclut Fumiko.



Grâce à Fumiko et quelques personnes motivées, la filière mohair s'est organisée en France.

La cueillette sauvage

La cueillette sauvage est un bon moyen de s'installer en agriculture sans terre. Différentes possibilités s'offrent à vous pour écouler votre récolte : la transformation à la ferme ou la vente aux laboratoires.

La cueillette sauvage est la cueillette de végétaux à croissance spontanée, c'est-à-dire non cultivés. Ces végétaux poussent dans des zones naturelles ou agricoles. Cette pratique est assimilée à un mode de production biologique. Mais pour obtenir la certification, il faudra cependant respecter certaines règles.

■ Les zones de cueillette ne doivent pas être soumises pendant une période de trois ans, au moins, avant la récolte, à des traitements autres que ceux autorisés pour un mode de production biologique (articles 12 et 16 du règlement CE N° 834/2007 et annexes 1 et 2 du règlement CE N° 889/2008)

■ La récolte ne doit pas affecter la stabilité de l'habitat naturel, ou la préservation, des espèces dans la zone de récolte.

Le cueilleur doit fournir chaque année à l'organisme certificateur une note de synthèse avec la liste des plantes cueillies et la cartographie des zones de cueillette. Il doit également transmettre le mode opératoire choisi pour effectuer sa cueillette.

Les zones agricoles dans lesquelles la cueillette sauvage est possible sont des zones de friches ou à l'abandon.

Un verger, par exemple, est considéré à l'abandon lorsque les arbres n'ont subi aucune action de l'homme pendant trois ans. Le cueilleur peut être une personne locale qui a une bonne connaissance de la flore du milieu dans lequel elle vit, ou une personne migrante qui effectue des cueillettes en fonction de l'endroit où elle se trouve et de la maturité des parties des plantes à prélever.

La cueillette des plantes sauvages demande une très bonne connaissance en botanique. Pas question de s'y aventurer en amateur sans être parfaitement formé. Beaucoup de plantes se ressemblent et la confusion peut être très dangereuse.

Par ailleurs, certaines plantes sont protégées et leur cueillette est interdite. Renseignez-vous donc sur la législation locale



Les haies regorgent d'arbustes et d'arbres fruitiers. Leur récolte n'est en général pas recueillie par les agriculteurs. Demandez-leur l'autorisation si vous souhaitez effectuer la récolte.

avant de procéder à la cueillette. Cette précaution est d'autant plus importante si vous vivez dans un parc naturel. Quelques plantes sont soumises à une demande d'autorisation pour la cueillette. La demande se fait auprès des communes concernées.

S'INSTALLER

Les agriculteurs qui s'installent avec pour seule activité la cueillette sauvage gèrent en général un périmètre étendu. Ils ont souvent une parfaite connaissance botanique et cueillent des centaines de plantes. Certaines d'entre elles sont cueillies en très petites quantités (quelques kilos par an). Les plantes sont livrées fraîches ou transformées.

LA RÉCOLTE

Laissez toujours quelques plantes pour qu'elles montent en graines et réapparaissent la saison suivante. Cueillez plutôt les jeunes plantes, par temps sec et en fin de matinée, lorsque la sève est montée. La plante sera plus chargée en principes actifs. Toutefois, certaines d'entre elles demandent à être cueillies la nuit, ou très tôt le matin. Leur récolte fournit, par exemple, les laboratoires homéopathiques.

Les plantes traditionnellement cueillies en France :

■ la reine des prés, le bouleau, le frêne et le tilleul sont surtout utilisés dans le domaine médical ;

■ la gentiane d'Auvergne, le thym et le romarin de Provence servent le secteur alimentaire ;

■ le mimosa, le narcisse, et les mousses d'arbres entrent dans les compositions de parfums.

N'importe quelle plante n'apparaît pas n'importe où. Chacune est adaptée à un terrain particulier et à un climat. La chélidoine, par exemple, aime les terrains plutôt secs alors que le liseron des haies a besoin de terrain frais, voire humide. Le coquelicot ne se développe qu'au soleil et le géranium herbe-à-robert supporte bien l'ombre.

Les plantes annuelles sont les plus répandues et poussent rapidement. C'est le cas de la bourse-à-pasteur ou du chénopode blanc. D'autres ont besoin d'un peu de temps pour se développer : elles sont bisannuelles, comme la bardanne, ou vivaces à grand développement, comme l'ortie. Ces plantes se trouvent typiquement dans les friches.

Les plantes ne se ramassent pas à n'importe quelle époque. Il faut les récolter au moment où elles sont le

A SAVOIR

- ✓ N'utilisez jamais de plantes que vous ne connaissez pas.
- ✓ Triez correctement les plantes que vous venez de récolter.
- ✓ Apprenez à reconnaître les plantes toxiques.
- ✓ Récoltez vos plantes loin des routes très passantes, des zones industrielles et des zones urbaines.
- ✓ Attention au passage des cantonniers qui n'hésitent pas à arroser les plantes de désherbant sans prévenir. Tout de suite après l'aspersion, cela ne se voit pas forcément, mais la plante devient très toxique.
- ✓ Évitez d'arracher les plantes et ne cueillez que ce dont vous avez besoin.



Sureau, ortie et mûres sont des plantes sauvages faciles à trouver et qui font d'excellentes confitures.

plus chargées en matières actives. Il faut adapter la récolte en fonction de la région et des conditions climatiques particulières à l'année de récolte. La même plante atteint le stade idéal de cueillette plus tôt dans le Sud que dans le Nord. Une saison froide et pluvieuse retardera la récolte, alors qu'une saison très sèche et chaude avancera ce moment. La cueillette des parties aériennes des plantes se fait par beau temps, lorsque la rosée ou la pluie de la veille se sont évaporées, mais avant que la grosse chaleur ne s'installe. La fin de matinée est alors toute indiquée.

Ne cueillez que les plantes parfaitement sèches. L'humidité superficielle risque de dégrader la plante lors du séchage : le développement des moisissures altérerait les tissus et leur composition.

Utilisez des paniers en vannerie ou des sacs

en toile pour la récolte afin que les plantes fraîchement cueillies ne macèrent pas pendant qu'elles sont entreposées. Si vous récoltez des feuilles, choisissez-les jeunes et bien développées. Cueillez-les avant la floraison de la plante. Les fleurs se cueillent en début de floraison. Ne les compressez pas dans des récipients, afin de ne pas dégrader les pétales, et prenez beaucoup de précautions pour les cueillir.

Si vous cherchez des racines, rhizomes ou autre partie souterraine, faites-le de préférence à l'automne, lorsque la plante entre en repos végétatif et que les réserves sont maximales. Arrêtez cette récolte au printemps. La plante va, à cette époque, faire de nouvelles feuilles et utiliser ses réserves.

LA TRANSFORMATION

Commencez votre tri en effectuant votre cueillette, et jetez les mauvaises feuilles ou fleurs : ce sera moins fastidieux que de trier avant le séchage. Lavez les racines et brossez-les délicatement, puis essuyez-les bien avant de les mettre au séchoir. Coupez les grosses racines en deux, elles sécheront plus facilement.

Vous avez plusieurs possibilités pour sécher votre récolte en fonction de l'investissement que vous souhaitez faire, et des charges qu'il faudra supporter par la suite.

Pour les fleurs et les feuilles, vous pouvez faire un séchage à l'air libre. Pour les racines, ce sera plus compliqué. Vous pouvez investir dans un séchoir. Mais cette

dépense ne concerne pas seulement l'achat du matériel. Il faut aussi compter l'énergie à dépenser pour le séchage. Certains cueilleurs emploient des séchoirs solaires, le plus souvent auto-construits. Vous trouverez des modèles de construction sur Internet.

Une fois votre récolte séchée, elle peut être vendue en gros à des laboratoires, ou conditionnée en petites quantités et proposée comme tisanes à une clientèle locale (en fonction des plantes récoltées bien sûr). Mais vous ne pourrez pas générer tout votre chiffre d'affaires uniquement avec de la tisane. Il vous faudra donc être créatif, et en fonction de votre savoir-faire, trouver d'autres débouchés. Vous pouvez confectionner des pots pourris, des sachets de senteurs pour les armoires, des liqueurs, etc.

Parmi les possibilités de récolte sauvage, il existe de nombreux fruits que vous pouvez transformer. Les mûres font ainsi d'excellentes confitures, des sirops, des sorbets ou des fruits confits. Les pommes et poires que vous trouverez dans les haies de prés ou dans les vergers abandonnés vous donneront mille idées de recettes succulentes : compotes, confitures, chutney, jus, etc. Avant de vous lancer dans l'investissement d'un laboratoire pour réaliser vos sucreries, réservez un coin de cuisine à cela. Il suffit que vous puissiez respecter les règles de sécurité sanitaire des aliments.

D'UN POINT DE VUE ÉCONOMIQUE

Le matériel de transformation peut-être fabriqué par vous-même pour le séchage des plantes. Il vous en coûtera quelques centaines d'euros. Si vous faites sirops et confitures, ce que vous utilisiez d'habitude en cuisine vous suffira dans un premier temps. Le matériel de distillerie est beaucoup plus onéreux (environ 300 000€). Il est impossible d'investir seul dans ce type de matériel. Si vous respectez les règles de la cueillette, les possibilités sont importantes. Pour cela, il est nécessaire de trouver des partenariats avec un parc naturel, une communauté de communes ou des agriculteurs. Attention, si vous souhaitez produire en bio, il faut que les terrains sur lesquels vous récoltez soient eux-mêmes en bio ou que vous puissiez prouver qu'ils sont indemnes de tout traitement.

Vous ne vivrez probablement pas uniquement de votre cueillette, mais celle-ci peut accompagner une production maraîchère ou de plantes médicinales. En tout état

A SAVOIR

✓ Pour trouver des plans de séchoirs solaires :

- www.onpeutlefaire.com

- <http://fr.ekopedia.org>

- <http://yonne.lautre.net/splp.php?article3511>

✓ Le n° 184 du magazine

Les quatre saisons du jardinage bio donne les explications pour la construction d'un séchoir solaire : www.terrevivante.org



Mauve séchée naturellement.



La fleur de pissenlit fait de très bonnes confitures et l'ensemble de la plante est recherché par les laboratoires.

150



de cause, il est important de faire un stage chez un professionnel qui fait cela depuis longtemps, afin que vous rendiez compte du temps à y consacrer. Le travail de récolte est minutieux, il demande donc beaucoup d'heures auxquelles s'ajoute le temps de transformation et de vente. Souvent les agriculteurs qui se lancent dans cette voie commence par la cueillette sauvage, puis s'installent sur quelques hectares pour ajouter à l'activité une culture d'herbes aromatiques ou de plantes médicinales. D'autres se spécialisent dans la cueillette pour le compte de laboratoires, mais dans ce cas ils sillonnent la France au fil des saisons.

Se former

✓ Pour faire un stage de découverte :

- **Savoir-faire et Découverte**

La Caillère - 61100 La Carneille
www.lesavoirfaire.fr

✓ Pour une formation courte :

- **Promonature**

Beauloup - 71110 Briant
Tél. : 03 85 25 85 65

✓ Pour une formation longue

- **CFFPA de Nyons**

2, avenue de Venterol - BP 36 - 26110 Nyons
Tél. : 04 75 26 65 90

Se documenter

✓ Des organismes

- **ONIPAM**

25, rue Maréchal Foch - BP 8 - 04130 Volx
Tél. : 04 92 79 34 46
www.onippam.fr

- **Conservatoire national des plantes à parfum, aromatiques et industrielles**

Route de Nemours - 91490 Milly-la-Forêt
Tél. : 01 64 98 83 77

✓ Des livres

- *Les plantes bio indicatrices* - Gérard Ducerf
Editions Promonature (71110 Briant)

- *Le tour de France d'un botaniste gourmand*
François Couplan - Editions Plon

Témoignage : Thomas Bertoncini

Travailler avec la nature est toujours ce que Thomas a voulu faire. A 33 ans, il vit pleinement son métier, accompagné de Myriam, sa conjointe et... collaboratrice. Il s'est installé à Montmain, à 15 km de Rouen, où la commune lui loue 8 ha de terres agricoles. Pour Thomas, le plus compliqué a été de trouver le terrain : « *Entre la pression urbaine et les agriculteurs qui ne veulent rien lâcher*, explique-t-il, *c'était très compliqué. Nous avons un bail emphytéotique de 45 ans. C'est assez sécurisant, mais pas très satisfaisant parce que si nous construisons un bâtiment, il appartiendra à la commune.* » Cependant, Thomas a trouvé le terrain qu'il cherchait, et le Maire, qui ne souhaitait pas que cette partie soit un jour construite, est satisfait. Les terres représentent une belle biodiversité et Thomas a pu passer en bio tout de suite, puisque les terres étaient abandonnées depuis longtemps.

La gamme des produits qu'il transforme est très étendue du fait des nombreuses espèces présentes sur le terrain. Les confitures représentent une bonne part de l'activité avec la transformation de nombreuses baies sauvages et des fruitiers présents sur place. Le sureau, les baies d'aubépine ou la mûre alertent les papilles, sans compter les pommes et poires sauvages. Thomas propose une gamme d'environ 15 confitures par an. Il fabrique également des sirops de plantes et des infusions. N'ayant pas de bâtiment sur place, les jeunes agriculteurs ont aménagé un laboratoire dans la maison des parents de Thomas, ainsi qu'un stockage. L'investissement, matériel compris, leur a coûté entre 3 000 et 4 000 €. Thomas et Myriam organisent, avec l'association Savoir-faire et découvertes, des stages d'initiation à la cueillette sauvage et à l'aménagement d'un terrain destiné à préserver la biodiversité. Ils organisent aussi des visites du terrain et un goûter confectionné avec les produits. Cela fonctionne très bien, mais ils sont obligés de limiter le nombre de journées afin de ne pas porter atteinte à leur activité de cueillette. Le chiffre d'affaires est de 15 000 à 20 000 € annuels, avec une marge de 12 000 à 13 000 €. La vente se fait sur les marchés et en AMAP, parfois chez des collègues.

Chez Thomas et Myriam, tout est fait à la main : ils ne sont pas mécanisés. Ceci allonge forcément le temps de travail. « *D'autant plus qu'il faut aussi s'occuper des animaux*, explique Myriam. *Nous avons des vaches Highlands qui participent à l'entretien du terrain et des poules. Mais on s'organise pour le travail et puis on vit au rythme du soleil. Pour rien au monde, je ne changerais d'activité ! Il y a toujours quelque chose à observer, c'est magnifique de vivre avec la nature. Rien à voir avec mon ancien métier de webmaster.* »

Récolte de coquelicots chez Thomas Bertoncini pour des sirops exquis.



La bière

La bière, une des plus anciennes boissons de l'homme, avait perdu son caractère local avec l'avènement des grands groupes industriels. Aujourd'hui, la bière régionale reprend une place de choix dans les habitudes de consommation des Français.

152

Les Celtes connaissaient déjà la bière. Cette boisson est considérée comme la plus ancienne des découvertes de l'homme. Elle remonterait au moment où il s'est sédentarisé et a commencé à cultiver des céréales. Selon les archéologues, la bière aurait ses origines sur les rives du Tigre et de l'Euphrate, en Mésopotamie. Elle daterait de 7 000 ans avant Jésus Christ.

Rapidement, les méthodes de brassage se sont diversifiées et de nombreuses sortes de bière ont vu le jour. Encore aujourd'hui, la méthode de brassage donne sa caractéristique à la bière. Un amateur averti peut souvent reconnaître le brassage à la façon allemande, belge ou anglaise par exemple.

En fonction du procédé de brassage, de la fermentation et des ingrédients ajoutés, chaque type de bière décline des centaines de goûts différents. Les différentes céréales utilisées apportent chacune leur spécificité.

LE MARCHÉ DE LA BIÈRE

La bière est la boisson la plus consommée dans le monde, après l'eau et le thé.

Le marché mondial de la bière s'apparente à une guerre entre quelques poids lourds. Plus que d'innovations, il s'agit d'opérations financières et de rachats de parts dans les groupes. Depuis novembre 2010, c'est InBev qui fabrique, entre autre, la célèbre Budweiser. C'est elle qui détient le leadership. Juste derrière, on retrouve Carlsberg et Heineken.

Mais le contexte est difficile pour ces grandes industries de la bière, car la consommation a nettement reculé ces dernières années. Ainsi, Heineken annonce pour 2009 un bénéfice net en recul de 74 %. Il n'y a guère que le marché chinois qui semble résister dans ce contexte, avec une augmentation des ventes de 6 % en 2009.

La France est le premier producteur d'orge de brasserie en Europe. La bière ne représente que 16,3 % de la consommation d'alcool dans notre pays. Ce qui nous place au dernier rang de la consommation européenne. Chaque Français consomme en moyenne 30 litres de



bière par an (contre 125 litres en Irlande par exemple). La bière est une habitude de consommation régionale. Ainsi dans le Nord et l'Est, on en consomme beaucoup plus que dans le Sud. La consommation est plus importante en été qu'en hiver.

Toutefois, en France, le succès des bières locales n'est plus à démontrer. C'est le seul créneau qui voit ses ventes se stabiliser, et parfois augmenter pour certaines brasseries. Chaque territoire français possède une façon spécifique de brasser la bière, et les habitudes de consommation diffèrent en fonction des régions. De plus en plus de petits brasseurs apportent un savoir-faire, parfois importé d'autres pays, et donnent leur originalité au produit vendu.

On voit réapparaître, depuis une petite vingtaine d'années, des micro-brasseries, alors qu'elles avaient toutes disparu durant l'après-guerre. Leur implantation géographique est très diversifiée, et on en trouve un peu partout en France. Elles existent sous deux formes :

■ des cafés-brasseries où la bière est produite et consommée sur place, parfois accompagnée d'une restauration simple et souvent traditionnelle

■ des brasseries artisanales qui produisent plusieurs types de bières, mais en quantité limitée. Elles vendent leur production aux distributeurs de la région, ou directement au client particulier.

En général, chaque micro-brasserie a sa marque particulière et son savoir-faire.

FABRICATION DE LA BIÈRE

■ Les matières premières

L'orge, l'eau, le houblon et la levure constituent les matières premières de base de la bière. Cependant, elles doivent subir des transformations pour être utilisées.

Le malt est l'ingrédient principal du processus de fabrication. C'est en général l'orge qui sera maltée. Il s'agit en fait d'opérer un processus qui amène l'orge à germer. Elle sera ensuite exposée à la chaleur pour devenir malt. Cette céréale peut être remplacée par le sorgho, le riz et d'autres céréales comme le froment par exemple. Il faut 20 kg de malt pour 1 hectolitre de bière. Toutes les orges ne sont pas utilisables en brasserie.

Le houblon est une plante sauvage grimpante qui va donner son goût et son amertume à la bière. Le brasseur effectue des dosages différents en fonction du parfum qu'il souhaite pour le breuvage. Autrefois, de nombreuses

A SAVOIR

✓ Il existe cinq types de bières :

- la bière blanche, légère, de couleur blond pâle, est brassée avec des malts clairs et des malts de froment

- la bière blonde de type Pils est une bière légère avec une petite amertume. Elle est brassée avec des malts pâles

- le bière blonde "spéciale" est brassée avec des malts blonds légèrement grillés et des malts spéciaux

- la bière ambrée est brassée avec des mélanges de malts grillés et torréfiés. Elle a beaucoup d'arôme.

- la bière brune brassée avec des malts bruns fortement torréfiés a un goût un peu spécial, fort en bouche.

✓ Il existe quatre types de fermentation :

- la fermentation basse (Pils ou Lager). Cette méthode est mondialement connue

- la fermentation haute (les spéciales, les trappistes belges, les bières d'abbayes, les blondes, les blanches)

- la fermentation spontanée (les gueuze lambics et bières fruitées)

- la fermentation mixte (les brunes-acides).



Des cuves de brassage en inox.

© Frédéric Wallart

épices aromatisaient la bière (cannelle, gingembre, clous de girofles). Aujourd'hui, les brasseries artisanales essaient et osent des arômes différents.

Le sucre se transforme en alcool sous l'action des enzymes de la levure. On utilise deux types de levure en fonction du procédé de fermentation. L'eau pure est le composant essentiel. Il en faut 5 à 12 litres pour obtenir un litre de bière. C'est la qualité de l'eau qui donnera toute la saveur. 95 % des bières brassées le sont avec une eau sans sels minéraux : ce sont les Pils (du nom de la ville tchèque Pilsen, dont la source très pure a permis d'élaborer en 1842 la première bière à fermentation basse). C'est le processus de brassage qui va les transformer en bière. En fonction du style de bière, la transformation dure environ 3 mois. Par la suite, certaines bières auront besoin de mûrir pendant plusieurs mois afin d'acquiescer leur caractère et un bouquet bien particulier.

■ Mouture et brassage

C'est avec le malt que l'on fabrique la bière. Il est moulu et écrasé, puis versé dans une cuve et mélangé à de l'eau tiède. Autrefois, ce mélange s'effectuait manuellement. Dans les brasseries modernes, il se fait automatiquement. Dans de grandes chaudières à trempes en cuivre ou en acier inoxydable, le brasseur porte progressivement le mélange à une température de 75° C. La montée en température favorise la dissolution des éléments solubles du malt et la conversion de l'amidon en sucre soluble (maltose).

Il existe deux méthodes de brassage : l'infusion et la décoction. Dans la méthode d'infusion, on ajoute systématiquement de l'eau très chaude au mélange, jusqu'à l'obtention d'une température de 75° C.

L'infusion est surtout utilisée pour le brassage des bières à fermentation haute. La décoction sert principalement pour les Pils.

■ Filtration et cuisson

Le mélange sucré ainsi obtenu est mis au repos, avant d'être filtré. Les déchets de malt sont revendus comme aliments pour le bétail. Ensuite, le moût est bouilli pendant 60 à 150 minutes dans les chaudières. C'est cette



© Didier Dumas

Une brasserie en cuivre est aujourd'hui un luxe que peu de brasseurs peuvent s'offrir. La plupart des brasseries sont maintenant en inox.

cuisson qui permet au brasseur de déterminer exactement la densité de sa bière en moût primitif. Il y ajoute ensuite la quantité de houblon voulue, afin de conférer à la bière son arôme spécifique.

La cuisson sert à stériliser le liquide et à détruire les enzymes qu'il contient.

■ Epuración, réfrigération et fermentation

Après la cuisson, on prélève de la bière le houblon qui l'a aromatisée, et on refroidit le brassin.

Le moût passe par des conduites de réfrigération ou des refroidisseurs à panneaux, après quoi il est aéré. L'oxygène est indispensable à la multiplication de la levure. La température du moût est descendue à 22° C et le liquide est prêt à être transvasé dans la cuve de fermentation.

Le moût se transforme alors en bière, parce qu'il y a fermentation alcoolique.



© Frédéric Wallart

Des cuves à fermentation en inox.

■ Garde

La garde se fait dans de grands tanks, et dure entre deux et trois semaines, selon le type de bière. La température tourne autour de 0° C. Pendant sa période de garde, la bière mûrit et son goût se finalise. La levure précipite, et la bière devient plus claire.

■ Filtration

A la fin de la période de garde, il faut filtrer la bière. Il s'agit de retirer les levures et autres particules en suspension. Certaines bières spéciales ne sont pas filtrées, mais simplement centrifugées.

A SAVOIR

✓ La France est le plus gros exportateur de malt au monde. Il existe en France 200 brasseries avec 400 marques différentes.

✓ Les principales régions de culture de l'orge en France sont le Centre, le Val de Loire, la Bourgogne et la Champagne. Les brasseurs utilisent essentiellement de l'orge de printemps.

✓ Quelques adresses utiles :

- Associations des brasseurs de France
2-5, bd Malherbes
75008 Paris
Tél. : 01 42 66 29 27
www.brasseurs-de-france.com

- Matériel d'occasion :
Etablissements Wallart
Parc d'activité du Chat
59118 Wambrechies
Tél. : 03 20 93 66 71
www.wallart.fr



Chaque micro-brasserie a sa marque et son étiquette.

156

■ Soutirage

Avant d'être bue, la bière doit encore être mise en bouteille. Les bouteilles sont mises sous pression, remplies et bouchées à l'aide d'une capsule ou d'un bouchon. Il reste alors à mettre l'étiquette.

Ensuite, les bouteilles sont stockées dans une cave à 24° C. La levure refermente le sucre dans la bouteille. Après 10 à 20 jours, la mousse apparaît, la levure se colle au fond de la bouteille : c'est la champagnisation de la bière. Certaines bières seront mises en fûts. Les fûts en bois ont aujourd'hui été délaissés au profit de fûts en acier inoxydables.

D'UN POINT DE VUE ÉCONOMIQUE

Pour installer une micro-brasserie, il faut un bâtiment d'environ 200 m². La salle doit être facile à nettoyer. Comptez entre 180 000 et 275 000 € pour l'achat du matériel, et plus si vous achetez une brasserie en cuivre.

Le retour sur investissement est important, puisque le prix de revient d'un litre de bière est compris entre 0,80 centimes d'euro et 1€ en fonction du prix d'achat des malts. En vente directe, la bière est revendue entre 3,80 € et 4,60 € le litre.

Pour élargir leur clientèle, les brasseurs vendent aux restaurateurs et aux bars, ainsi qu'aux magasins spécialisés. L'activité peut donc être assez rentable pour peu que vous vous occupiez correctement de la commercialisation.

Se former

✓ Fabriquer une bonne bière demande une formation rigoureuse. Il existe des stages de courte durée destinés aux porteurs de projets qui souhaitent créer une micro-brasserie. D'autres stages sont proposés pour le perfectionnement.

Il faut s'adresser à :

- **Institut français des boissons, de la brasserie et de la malterie**

7, rue du Bois de Champelle

BP 267

54512 Vandœuvre-les-Nancy Cedex

Tél. : 03 83 44 88 00

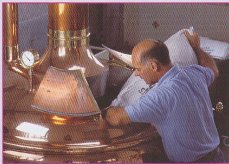
www.ifbm.fr

Témoignage : Didier Dumas

Didier Dumas a décidé de s'installer à Sancerre où il possède une maison. C'est en 1999 que la vocation de brasseur lui est venue. « J'ai décidé de faire un nouveau métier avec le nouveau millénaire » explique-t-il. Alors qu'il était restaurateur en région parisienne, il choisit de quitter une vie trépidante pour monter une entreprise à Sancerre. Il ne s'agit pas de lâcher une affaire miteuse, mais un restaurant qui marche bien, une bonne table « pour le plaisir de créer une entreprise, une marque, un produit », nous dit-il. Dans cette région viticole, il a bien pensé au départ à faire du vin, mais cela lui paraissait vraiment compliqué. Amateur de bière et défenseur des brasseries artisanales en tant que restaurateur, il décide de se lancer dans la brasserie.

Didier confie : « Au début, je ne connaissais rien à la fabrication de la bière. C'est vraiment très complexe ». Ce sera donc la première difficulté rencontrée. Il fait un stage de brasseur en 10 jours et commence le brassage en amateur. Il se rend rapidement compte qu'il n'a pas fait le tour du problème, mais le reste viendra par l'expérience et les échanges avec d'autres brasseurs. Pour installer un matériel relativement conséquent, il fallait trouver un bâtiment. Il s'installe dans les anciens abattoirs de Sancerre. Pour les travaux, c'est lui-même et son épouse qui s'en chargent : cela prendra encore un an et demi.

Didier veut, dès le départ, un matériel performant, et investit le reste de ses économies, réalisées avec la vente de son restaurant, dans une brasserie en cuivre. C'est un investissement de 400 000 €. Il décide de prendre la méthode de brassage allemande. C'est encore un défi à relever. En effet, « comme les brasseries françaises avaient disparu, les gens se sont tournés vers les bières belges, et ils ont perdu le goût des autres bières. De plus, ils sont plutôt habitués aux bières industrielles. » Le 1^{er} juin 2001, Didier ouvre la Brasserie sancerroise. Aujourd'hui, il brasse 600 hectolitres par an. Il se rappelle : « Les débuts ont été difficiles financièrement, et aujourd'hui on est encore fragiles. Il nous faudrait passer à un stade supérieur ». Didier a réussi un challenge : remettre à la mode le goût des bières artisanales dans la région. Afin d'élargir sa gamme de produits et sa clientèle, il a créé de nouveaux goûts : bière à la lentille, bière ambrée, bière blanche, etc. Le produit est réalisé à base d'orge du Berry maltée à la malterie d'Issoudun. Ses clients viennent d'une centaine de kilomètres à la ronde, et même les viticulteurs de la région ont pris goût à la bière sancerroise.



Didier Dumas en plein travail.

Vivre du pain autrement

Le pain est un élément essentiel de la vie des villages français. Cependant, les boulangeries disparaissent peu à peu. A vous d'inventer des solutions pour que le pain garde son caractère de lien social à la campagne.

Dans un chapitre précédent, nous parlions des paysans boulangers. D'autres activités sont possibles autour du pain. Vous pouvez reprendre une boulangerie dans un village et faire un partenariat avec un agriculteur qui vous fournira les céréales nécessaires.

Garder une boulangerie dans une commune contribue à maintenir une activité journalière et permet parfois la sauvegarde d'autres magasins. C'est un argument de poids pour obtenir quelques aides des collectivités territoriales. Mais pour ouvrir une boulangerie sans produire les céréales, il vous faudra passer un diplôme pour devenir boulanger.

DIFFÉRENTES POSSIBILITÉS

Certains choisissent de vivre du pain sans être boulanger. Il s'agit de créer des animations autour de l'activité. Ce sont des boulangeries pédagogiques, souvent itinérantes. Les intervenants proposent leurs services dans les écoles, les maisons de retraite ou les fêtes de villages. Ils font des animations sur les marchés.

Il suffit d'avoir un four transportable comme pour les camions de vente ambulante de pizzas. C'est le cas de l'association *La route du pain*, en Corrèze, qui sillonne toute la France en proposant une centaine d'animations par an. L'animation coûte 400 €. L'association emploie trois personnes à temps partiel (voir l'article complet dans *Village Magazine* de novembre/décembre 2008). D'autres sont boulangers, mais au lieu d'ouvrir leur boutique tous les jours, ils vont à la rencontre des clients. Ils vendent leurs pains sur les marchés et proposent en même temps des animations.

INVESTISSEMENTS

Il vous faudra acheter une boulangerie mobile, peut-être un camion pizza d'occasion (il faut compter entre 7 000 et 70 000 € en fonction de l'état). Vous pouvez aussi construire votre four mobile. Il existe de nombreuses explications sur Internet. Mais pour plus de sûreté sur la réussite de votre four, vous opterez peut-être pour la



Les fours en kit sont assez faciles à monter.

construction d'un four en kit.

Une autre possibilité est de mettre en place des stages de fabrication de pain à la ferme. Les écoles raffolent de ce genre d'activité durant leurs voyages de fin d'année. Si vous êtes dans une région touristique, proposez-le aux personnes en visite sur le territoire. L'association *Savoir faire et découverte* indique plusieurs stages de ce type dans son catalogue, pour une durée de 1 à 3 jours.

Dans ce cas, peut-être aurez-vous la chance de récupérer un four existant sur la ferme. Faites toutefois des essais de chauffe avant de l'utiliser, et remettez-le en route progressivement. Si vous allez trop vite, vous risquez de créer un écart de température qui le fragiliserait. Si le four n'existe plus, il vous reste la possibilité d'en monter un à demeure en kit.

A SAVOIR

✓ Plusieurs constructeurs proposent des fours en kit pour particuliers ou professionnels. Comptez entre 1 000 et 2 000 € pour un four de capacité moyenne.

- Le Panyol
Tél. : 04 75 08 20 76
www.lepanyol.com

- Four Grand-Mère
Tél. : 03 29 65 20 53
www.fourgrandmere.com

Témoignage : Emmanuelle et Nicolas Petitdidier

Emmanuelle et Nicolas ont créé La Fournée en 2008. Ingénieurs agronomes tous les deux, ils réfléchissaient depuis longtemps à se mettre à leur compte. Ils avaient d'abord réfléchi à s'installer en agriculture en s'associant avec un agriculteur bio, mais le projet n'a pas vu le jour. Compte tenu des difficultés rencontrées pour une installation traditionnelle et l'impossibilité d'accéder au foncier, ils cherchent une autre solution. Finalement, ils entrent dans la SCOP Oxalys et deviennent salariés de leur activité, tout en étant maîtres de la mener comme ils veulent. Ils ouvrent un fournil à Brassy. Ils achètent la farine bio à un minotier de l'Allier et fabriquent entre 150 et 160 kg de pain par semaine. Après avoir eu des dépôts-vente, les Petitdidier ont décidé de ne plus faire que de la vente directe. Une bonne partie du pain est vendue au fournil le vendredi. 80 % de la marchandise est commandée à l'avance. « *Compte tenu des faibles marges que nous faisons, explique Emmanuelle, nous ne pouvons pas nous permettre d'avoir des invendus. De plus, nous cherchons à limiter les livraisons qui nous coûtent très cher en déplacements.* » L'an dernier, par le biais des dépôts-vente, la fournée a fait 45 000 € de chiffre d'affaires. En 2011, en se recentrant sur la vente directe, le CA devrait tourner autour de 35 000 €. Grâce aux produits de la vente, Emmanuelle et Nicolas sont tous les deux salariés. Mais Nicolas a gardé un emploi à mi-temps à l'extérieur. Emmanuelle avoue que le revenu est faible. C'est un choix de vie, qui leur permet d'élever leurs trois enfants et de garder 4 à 6 semaines de vacances en famille. « *On fait les 3x8 avec Nicolas, conclut Emmanuelle, et les enfants ont appris à vivre au rythme du pain. La SCOP, ça nous a aussi permis de rentrer dans un groupe de boulangers et d'apprendre des tas de choses, comme gérer le sommeil par exemple.* »

La fournée, c'est un accueil chaleureux et un moment d'échange quand on vient chercher son pain.



© Claude Lermel

Recevoir à la ferme

Dans cette dernière partie, nous aborderons tout ce qui a trait à l'agritourisme. On parle d'agritourisme quand une activité s'adressant aux touristes vient s'ajouter à la production fermière. Nous n'aborderons pas ici toutes les possibilités d'activités touristiques à la campagne, mais uniquement ce qu'un agriculteur peut mettre en place sur son exploitation.

L'activité agritouristique n'est ici qu'un complément de revenus à l'exploitation. Cette partie économique de l'agriculture est en pleine croissance et se professionnalise. Cependant, elle a aussi ses limites et ses inconvénients.

Les agriculteurs, qui sont avant tout des producteurs, doivent avoir dans ce cas le goût de la relation, les compétences du commerçant, de l'hôtelier, voire du restaurateur ou de l'animateur. Pour certains, c'est une partie très plaisante de leur métier, une façon d'ouvrir leur exploitation au monde extérieur.

Il est possible de faire les nouvelles activités sur le lieu même de l'exploitation ou hors de l'exploitation. Mais dans ce dernier cas, vous serez contraints à la taxe professionnelle et à l'inscription au registre du commerce. Si votre activité se fait dans le cadre de votre exploitation, vous avez droit à un certain pourcentage du chiffre d'affaires. Passé ce pourcentage, il faudra vous inscrire au registre du commerce. Même si vous restez dans le cadre du régime agricole, il vous faudra vous soumettre à des réglementations simplifiées, et cependant assez contraignantes.

HÉBERGEMENT, RESTAURATION ET ANIMATIONS

Le deuxième pilier de la Politique agricole commune a pour objet d'accompagner le développement des zones rurales. Il n'est pas rare de voir, à l'abord des bourgs, des zones d'activité vides et qui probablement ne verront jamais une industrie s'implanter. Par ailleurs, de nombreux citoyens recherchent le contact avec la nature, et souhaitent comprendre comment est produite leur alimentation. Les recevoir à la ferme est un bon moyen de faire d'une pierre deux coups : proposer un hébergement et/ou une restauration, et mettre à leur disposition des produits de la ferme qu'ils pourront acheter.

Cette démarche est assez didactique. Il s'agit de faire prendre conscience à tout un chacun qu'au lieu de s'approvisionner à bas coût dans un supermarché et d'acheter des produits qui viennent de l'autre bout de la planète, il est possible de faire autrement. Aujourd'hui, un peu partout en France, des producteurs proposent des produits

de qualité, certes un peu plus chers que sur le marché mondial, mais qui, souvent, offrent une qualité nutritive plus intéressante.

Il en est de même pour l'hébergement. A moindres frais, on loge une famille dans un gîte unique en son genre. Contrairement aux chaînes d'hôtel standardisées, il est possible de s'offrir le dépaysement à deux pas de chez soi. Le temps d'un week-end ou de quelques jours de vacances, les citadins apprécient un retour aux choses simples et proches de la terre. De plus, les enfants ont des activités toutes trouvées, comme observer des petits veaux, des poules ou des chèvres. Certains agriculteurs proposent des animations en relation avec leur production. Ceux qui se lancent dans l'aventure ne manqueront pas de trouver leur spécificité. Cette activité est créatrice de nouveautés et d'emplois. Elle permet en particulier de préserver le patrimoine bâti. Un grand nombre de fermettes d'ouvriers agricoles inhabitées ont été transformées en gîtes ruraux, ce qui évite de les voir tomber en ruine. De même, les parcs et jardins avoisinant ces bâtisses sont entretenus pour les touristes et façonnent le paysage rural. Cependant, tout n'est pas simple et là encore, la solution est à trouver en fonction de l'objectif recherché. L'agritourisme doit rester en lien avec la production de l'exploitation pour garder son caractère agricole.

A SAVOIR

- ✓ Se lancer dans l'agritourisme c'est :
 - faire un double ou un triple métier : agriculteur, hôtelier, restaurateur, commerçant, etc.
 - se plier à une réglementation contraignante
 - apporter un complément de revenus à l'exploitation
 - casser la routine de l'exploitation
 - préserver le patrimoine bâti et naturel
 - ouvrir les portes du monde agricole aux citadins.

Accueillir à la ferme, une autre façon de communiquer sur le monde agricole.



Gîtes et chambres d'hôtes

Gîtes ou chambres d'hôtes sont de plus en plus gérés hors cadre agricole. Beaucoup de gens pensent venir vivre à la campagne en faisant de la location de maisons de vacances.

Il est toutefois assez difficile de faire un réel revenu avec cette activité.

Les gîtes sont apparentés aux meublés de tourisme. Le concept a été inventé par la fédération des Gîtes de France. Le label Gîte de France est né en 1955. Il est aujourd'hui le premier réseau en Europe d'hébergement chez l'habitant. La fédération définit son concept comme une location indépendante qui se loue, à la semaine ou au week-end, à certaines périodes.

Les chambres d'hôtes sont des chambres meublées avec sanitaires, aménagées chez l'habitant en vue d'accueillir des touristes. Un arrêté du 3 août 2007 spécifie que l'activité est limitée à 5 chambres pour une capacité maximale de 15 personnes. Dans ces conditions, les chambres d'hôtes bénéficient d'une législation particulière. Les chambres se louent à la nuitée. Depuis, d'autres réseaux sont nés. Vous découvrirez plus loin la liste des réseaux officiels et leur spécificité.

162

TPOLOGIE D'UN GÎTE

En général, le gîte est une construction traditionnelle rénovée pour en faire un accueil touristique. Ce sont parfois des maisons construites à cet effet. Le gîte rural est une habitation de vacances meublée et aménagée pour recevoir des touristes. Il se situe dans un environnement rural. Pour garder son caractère de gîte, le logement ne doit pas être loué plus de trois mois consécutifs à la même personne. Le gîte est un logement indépendant, ce qui implique que le propriétaire laisse une grande autonomie à ses hôtes. Il doit être présent pour les accueillir et leur remettre les clés, il sera à nouveau présent au moment du départ. Le gîte est un meublé de tourisme, et, à cet effet, il convient de faire effectuer une visite d'agrément par un organisme habilité, et d'obtenir l'arrêté de classement du Préfet (la liste des organismes habilités est disponible auprès des préfectures).



Un ancien bâtiment transformé pour l'accueil, où se mêlent tradition et design contemporain.

© Evelynne Chauvigne

Les gîtes peuvent avoir des vocations spécifiques :

■ Le gîte d'étape

C'est un hébergement collectif de grande capacité (12 à 50 personnes). Il répond aux demandes de groupes constitués, et à un public de particuliers qui souhaitent se faire héberger dans le cadre d'une randonnée. Le gîte d'étape se loue à la place et à la nuitée. Pour ouvrir un gîte d'étape, il est préférable d'être placé près d'un chemin de randonnée. En fonction des installations et de la place disponible, vous accueillerez marcheurs, cyclistes, cavaliers, etc. Dans le cas des cavaliers, il faudra aussi héberger les chevaux, au pré ou au boxe. Les installations sont sommaires. Il peut s'agir de dortoirs collectifs. La cuisine et les sanitaires sont communs. La réservation n'est pas obligatoire, l'objectif étant d'accueillir le randonneur au moment où il passe. Cette forme d'accueil demande une présence permanente ou un dispositif permettant au randonneur de vous contacter pour avoir accès au gîte.

■ Le gîte d'enfants

C'est, comme son nom l'indique, un hébergement qui s'adresse aux enfants. Il leur permet de passer des vacances à la ferme, dans une ambiance familiale. Cela suppose que vous aimiez vous occuper d'eux et que vous ayez des talents d'animateur. Avant de commencer l'activité, il vous faudra être agréé "Famille d'accueil". Cet agrément est donné uniquement à un couple d'agriculteurs, par la Direction Départementale de la Jeunesse et des Sports, et les services sanitaires. Vous accueillerez l'enfant en pension complète au sein de la famille, et lui proposerez des activités autour de la vie à la ferme et la découverte de la nature. Il pourra participer aux tâches de la vie quotidienne, mais en aucun cas il ne sera question de le faire travailler. Il est possible d'accueillir jusqu'à 20 enfants entre 6 et 15 ans. Cette forme d'accueil demande la disponibilité complète d'au moins une personne dans le foyer. Pour certaines activités, vous pouvez vous faire aider par des animateurs salariés ou des prestataires extérieurs, mais dans tous les cas, vous restez seul responsable des enfants. Le prix du séjour inclus l'hébergement, la restauration et les animations. Les activités éducatives et ludiques sont adaptées à l'âge et au rythme des enfants.

L'animation peut avoir un thème principal (sportif, artistique ou éducatif), mais elle doit s'inscrire dans un programme d'activités variées. Il vous faudra l'attestation de formation aux premiers secours, ou un titre équivalent.

A SAVOIR

✓ Le choix de l'aménagement d'un gîte dépend de l'investissement que l'on veut y faire et du projet de vie :

- un gîte d'enfants suppose que vous consacriez toutes les vacances scolaires à l'animation avec des enfants
- un gîte de groupes pour adultes ou un gîte rural peut ne pas être très gourmand en temps
- un gîte d'étape demande la présence de quelqu'un au moment de l'arrivée et du départ des randonneurs (ce peut être chaque jour)
- en général, le loueur propose la literie, sauf en gîte d'étape où le randonneur a l'habitude de voyager avec son sac de couchage.

■ Le gîte de groupe

Il s'adresse uniquement à des groupes constitués. Il s'agit soit de centres de loisirs qui organisent un séjour pour un groupe d'enfants dont ils ont la responsabilité (dans ce cas les enfants sont directement encadrés par les animateurs du centre de loisirs), soit de groupes d'adultes louant le gîte pour un mariage, une fête de famille, un séminaire, etc. Dans ce cas, le propriétaire joue le même rôle que pour un gîte rural : il accueille le groupe et est présent pour le départ. Dans certains cas, l'agriculteur peut proposer une prestation complémentaire comme une visite de la ferme ou de l'atelier de transformation. Le réseau Bienvenue à la ferme propose des prestations nommées Fermes de découverte. C'est un label et un réseau de communication. Ceci suppose que l'exploitation est spécialement aménagée pour accueillir des groupes et leur montrer l'environnement de travail, économique et rural de l'exploitation. La ferme de découverte ne peut fonctionner sans la présence active de l'agriculteur. Le label Accueil Paysan propose également des prestations assez similaires.

TYPOLOGIE D'UNE CHAMBRE D'HÔTES

Il s'agit de loger des touristes pour une ou plusieurs nuits, de façon conviviale, dans votre habitation. L'environnement doit être calme et agréable. Vous devez accompagner ce service d'une prestation "petit-déjeuner" particulièrement soignée, avec, si possible, les produits de la ferme ou locaux. Les chambres étant plus apparentées à une hôtellerie de passage, elles seront plus appropriées si votre exploitation n'est pas trop loin d'un grand axe routier.

DU POINT DE VUE ÉCONOMIQUE

Il existait officiellement, au 1^{er} janvier 2008, 169 000 gîtes et meublés en France (source Mémento du Ministère du Tourisme). Près de 3 000 gîtes sont créés chaque année. Les chambres d'hôtes sont au nombre d'environ 38 000 et offrent 76 000 lits. Dans le seul réseau des Gîtes de France, on dénombre 1 500 créations de chambres d'hôtes par an. En fonction de l'état de l'habitation à réhabiliter, il faudra faire des investissements importants pour rénover, équiper et faire les mises aux normes obligatoires. Il faudra compter entre 60 000 et



© Evélyne Dauvergne

Chambre d'hôtes, ambiance calme et invitation au repos.

100 000 € d'investissements pour un gîte, et en moyenne 15 000 € pour une chambre d'hôtes, sans compter l'achat de la maison. Il s'agit de faire du logement un lieu d'accueil privilégié qui attirera la clientèle. Soignez la décoration !

Il existe des aides financières sous forme de subventions délivrées par les conseil généraux et régionaux. Ces aides diffèrent en fonction des régions : renseignez-vous bien avant de vous lancer dans le projet. Elles sont destinées à financer les travaux et aménagements mais pas à acheter le bien.

Le retour sur investissement n'est pas à la hauteur de ce que l'on peut en rêver.

D'après la Fédération des Gîtes de France, le prix moyen de location en 2007 était de 408 € la semaine en haute saison, et de 267 € en basse saison. En moyenne, le chiffre d'affaires pour un gîte est de 5 500 € par an. Mais il varie beaucoup en fonction de la région et des prestations proposées en accompagnement. La fréquentation est en moyenne de 18 semaines par an. Il faut, avec ce chiffre d'affaires, amortir les investissements et payer les charges. Le bénéfice est donc peu important. Les gîtes de groupes, qui reçoivent des groupes toute l'année, sont un peu plus rentables.

Concernant les chambres d'hôtes, la rentabilité est un peu plus importante. Le prix de location moyen d'une nuitée est de 49 € (en 2006) pour deux personnes. En fonction des saisons et des régions, les prix peuvent aller du simple au double. On dénombre entre 70 et 100 nuitées en moyenne par an. Si vous voulez dépasser le seuil de rentabilité, tout dépendra de la demeure que vous rénoverez. Si vous avez le choix, pour en vivre correctement, il vous faudra une maison de caractère et des chambres luxueuses. Vous proposerez alors des prestations avec un prix en conséquence. Les contraintes sont aussi plus importantes pour les chambres d'hôtes. Il faut une présence permanente, soir et matin, notamment pour le service du petit-déjeuner.

Les gîtes ruraux attirent surtout une clientèle étrangère. Cependant, la crise aidant, bon nombre de Français ont délaissé les vacances à l'étranger au profit des vacances à la campagne ces dernières années. D'après l'Apce (Agence pour la création d'entreprise), 2 millions de personnes fréquentent les gîtes, dont 20 % d'étrangers. Le taux moyen d'occupation, ainsi que le nombre de semaines louées par gîte, est en hausse. Mais la clientèle est de plus en plus exigeante au fil des années. L'augmentation des cours séjours est favorable au secteur.

A SAVOIR

✓ Il est possible en France d'adhérer à des labels particuliers :

- Accueil paysan : l'idée est au cœur même de sa charte éthique. Les structures d'accueil sont développées au sein d'un habitat local et rénovées avec des matériaux sains et naturels. Il est stipulé que

- « l'accueillant amène les accueillis à vivre une démarche écologique par des gestes quotidiens »*

- Gîte Panda : ce label se trouve uniquement dans les parcs naturels. C'est un partenariat entre le WWF et les Gîtes de France qui a donné jour au label. Il faut se trouver dans un environnement naturel préservé et mettre à disposition un équipement d'observation de la nature. Le propriétaire s'engage à mettre en œuvre des pratiques soucieuses de la préservation de l'environnement

- Ecogîte est le nouveau label des Gîtes de France. Le bâtiment rénové doit être HQE (haute qualité environnementale). La gestion de l'hébergement doit se faire de façon écologique

- La Clef verte a été créée en France en 1998, mais elle est maintenant présente dans 14 pays. Elle s'adresse aux camping, hôtels, gîtes et chambres d'hôtes. Entre autres critères, 25 % de l'alimentation doit être bio, locale ou équitable.



Une véranda ouverte sur le jardin pour profiter des belles journées.

© Evelyne Daurigne

L'activité des gîtes et chambres d'hôtes génère 30 000 emplois à plein temps dans les campagnes. Toutefois, vous aurez bien du mal à faire vivre votre famille de cette activité. Elle permet tout au plus d'entretenir le patrimoine bâti, et d'amener un revenu d'appoint à un autre emploi. Il serait dangereux de compter sur cette seule activité pour vivre. La rentabilité de l'opération dépend de la région dans laquelle vous souhaitez vous installer. Il reste encore quelques régions à fort potentiel, notamment dans l'Est de la France, le Nord, le Perche et l'Ile-de-France.

LA CLIENTÈLE

La clientèle des gîtes ruraux se compose en majorité de couples de 25 à 44 ans, avec deux enfants de moins de 15 ans. Ils sont salariés, cadres moyens, employés ou enseignants. Les chambres d'hôtes sont plutôt fréquentées par des cadres moyens, supérieurs et professions libérales. Elles constituent un séjour d'étape sur une destination de vacances et parfois un parcours professionnel (source Apce). Il faut ajouter à ce type de clients, les étrangers.

Quant aux seniors, ils sont une source non négligeable de revenus, surtout hors saison, n'ayant pas la contrainte des vacances scolaires. Par ailleurs, concernant les dépenses indirectes, mais qui peuvent vous concerner pour peu que vous ayez des produits à vendre, il faut savoir que ce sont des amateurs avertis de produits fermiers.

LA CONCURRENCE

Ne vous souciez pas trop de la concurrence. Une offre diversifiée sur le même territoire peut doper la demande. Cherchez plutôt à travailler en réseau avec les loueurs les plus proches. Envoyez les clients chez les autres quand vous manquez de place, ils vous renverront l'ascenseur. De plus, si vous vendez des produits fermiers, les touristes qui resteront à proximité reviendront peut-être acheter votre marchandise.

Cependant, choisir une région encore un peu vierge pour ce genre d'hébergement est un atout supplémentaire. Si vous proposez une activité spéci-



© Evelyne Daurigne

Le cadre peut favoriser la fidélisation des clients.

fique, vous aurez des éventualités pour un meilleur remplissage, notamment hors saison. N'hésitez pas à faire une formation sur l'accueil ou l'animation, c'est ce qui vous différenciera des voisins et donnera envie aux vacanciers de revenir.

LA TABLE D'HÔTES

La table d'hôtes est une prestation complémentaire que le propriétaire d'un gîte ou d'une chambre d'hôtes peut proposer aux personnes qu'il accueille. Le concept consiste à servir un repas familial à ses hôtes. Ceux-ci mangent à la table de la famille. Cette prestation est en général très appréciée, notamment en chambre d'hôtes. Ce concept est d'autant plus intéressant s'il n'existe pas de restaurant à proximité du gîte. C'est une activité qui permet d'augmenter considérablement les revenus liés à l'accueil.

LA COMMERCIALISATION

Adhérer à un réseau apporte de multiples avantages et quelques inconvénients. 30 à 40 % des gîtes et chambres d'hôtes sont adhérents à un réseau. Pour débiter une entreprise, il est indéniable que cela aide. Vous obtiendrez de nombreux conseils et des subventions. Cela vous donne également une visibilité commerciale. Tous les réseaux sortent des catalogues distribués dans les offices de tourisme et sur les salons. Ils ont aussi un site Internet sur lequel vous pouvez être répertorié.

Mais il y a des contreparties parfois assez contraignantes à cette adhésion. Certains réseaux proposent des subventions moyennant un engagement de plusieurs années (10 ans en général). Il faut parfois aménager de façon assez pointue le logement.

De plus en plus de loueurs estiment que louer un gîte ou une chambre par le biais de ces réseaux revient à devenir un professionnel de l'hôtellerie. De même, vous aurez à signer un contrat, qui, dans bien des cas, vous contraint à prendre obligatoirement les réservations (ou un certain nombre de ces réservations) par le biais de leur centrale de réservation, au risque, parfois, de perdre une réservation qui se ferait en direct. Il existe des réseaux sans centrales de réservations.

Dans ce cas, les informations concernant le gîte renvoient le client directement aux données personnelles de votre établissement. La plupart des réseaux proposent des panneaux de signalisation.



Dans certains cas, il est possible de proposer une table d'hôtes comme prestation supplémentaire.

Les principaux réseaux

Réseaux	Qui peut adhérer ?	Les services	Coût de l'adhésion
Gîtes de France	Hébergement chez l'habitant, meublé de tourisme, camping.	Conseils pour ouvrir son gîte. Possibilité de s'adresser aux relais départementaux. Guides, site Internet, centrale de réservation.	De 76 à 500 €. En moyenne 150 €/an pour un gîte rural.
Clévacances	Hébergement chez l'habitant et meublé de tourisme.	Guichet dans les comités départementaux de tourisme. Conseil fiscal et juridique. Formations. Catalogue, site Internet. Centrale de réservation.	Droit d'entrée : entre 80 et 200 € + cotisation annuelle entre 100 et 300 €.
Bienvenue à la ferme	Réservé aux agriculteurs en activité, déjà agréés Clévacances ou Gîtes de France. Réseau mis en place par les Chambres d'agriculture.	Conseil d'un technicien pour réaliser le projet. Diffusion de guides et site Internet.	Cotisation pour l'hébergement : moins de 30 €. Ajouter une cotisation locale et une cotisation supplémentaire pour chaque prestation (table d'hôte, goûter à la ferme, etc.).
Accueil Paysan	Personne habitant en milieu rural, faisant de l'accueil touristique avec un lien à la terre et l'envie de le faire partager.	Réseau solidaire entre adhérents. Possibilité d'être accompagné en fonction des départements.	1 ^{re} année : 50 € pour figurer sur le site + une cotisation de 20 à 50 € en fonction du lieu. Années suivantes : 150 € et une cotisation en fonction de la capacité d'hébergement.
Fleurs de soleil	Hébergement chez l'habitant.	Catalogue et site Internet.	75 € la visite d'agrément. Entre 150 et 250 € la cotisation annuelle.
Rando accueil	Hébergement avec offre nature et randonnée.	Catalogue et site Internet. Conseils et formation pour les projets.	Inscription nationale : 275 €. Cotisation régionale : de 150 à 250 €.
Bienvenue au château	Demeures de caractère datant au minimum du XIX ^e siècle.	Catalogue et site Internet. Opérations de promotion.	Droit d'entrée : 600 €. Cotisation annuelle : 320 €. Cotisation par chambre : 320 €.

Vous pouvez choisir de faire vous-même votre promotion et de prendre les locations en direct. Il vous faudra mettre au point un contrat décrivant le type de séjour et le prix. Ne négligez pas la promotion. Sachez que le web est devenu l'outil de recherche favori des vacanciers. Faites-vous référencer sur plusieurs annuaires et mettez en ligne votre site, qu'il vous faudra tenir à jour et agrémenter d'informations au fil des saisons.

Mettez en place une bonne signalisation au bord des routes, mais attention, renseignez-vous auprès de la Direction départementale de l'Équipement pour savoir ce que vous avez le droit de faire.

Entrez en contact avec les offices de tourisme et mettez-vous sur les guides départementaux. Faites des flyers que vous distribuerez dans tous les lieux touristiques (musées, restaurants, syndicats d'initiative, etc.).

Pensez aux coffrets cadeaux, c'est très à la mode. Vous pouvez faire quelques foires et salons de tourisme, mais cela coûte très cher. Cependant, il est possible d'y trouver une clientèle importante. La participation à un salon ne s'improvise pas. Il faut préparer et lancer des invitations, puis relancer la clientèle ensuite. Cela représente beaucoup de travail, sans lequel votre salon risque de ne rien vous apporter.

Faites-vous connaître auprès de la presse locale et de la presse spécialisée.



© Evelyne Dauvergne

Pour les chambres d'hôtes la salle commune peut être simple, mais confortable.

L'ORGANISATION DU TRAVAIL

Comme toute activité touristique, la période de pointe se trouve en été. Les charges de chauffage étant importantes, beaucoup de loueurs décident de fermer en hiver (sauf à la montagne) et en profitent pour faire les remises en état et le démarchage commercial.

Pour une activité simple d'hébergement en gîte, le temps de travail par semaine est en moyenne de :

- 4,7 heures au printemps
- 7,7 heures en été
- 4,1 heures en automne
- 2,5 heures en hiver.

Les locations s'effectuant à la semaine, il faudra être particulièrement présent le samedi, jour d'arrivée et de départs des vacanciers.

Pour une activité d'hébergement en chambre d'hôtes :

- 5,8 heures au printemps
- 10,3 heures en été
- 5,5 heures en automne
- 1,9 heures en hiver.

L'activité demande une présence de tous les jours. Il faut être prêt tôt le matin. Vous aurez parfois l'obligation de changer les draps et le linge de toilette tous les jours, si les hôtes ne restent qu'une nuit (source CERD).

Pour la table d'hôte, comptez entre 3 et 5 heures de travail journalier supplémentaire.

LES LOGEMENTS DE VACANCES ÉCOLO

Depuis quelques années, l'offre d'hébergements touristiques écologiques explose. Toutefois, rénover un gîte ou une chambre d'hôtes de manière écologique est avant tout une affaire de cohérence avec les valeurs que l'on porte. La rénovation vous coûtera plus cher. Mais vous aurez droit à des crédits d'impôts et subventions spécifiques. De même, vous y gagnerez sur le coût de fonctionnement.

Ensuite, à vous de communiquer sur vos valeurs quant à l'environnement et à l'écologie, et sur les qualités de votre gîte.

Il existe un écolabel européen qui vous donnera plus de crédibilité auprès des clients. Il comprend 29 critères obligatoires. Parmi ceux-ci, il faut avoir un fournisseur d'énergie renouvelable, avoir un débit d'eau limité ou encore banir les emballages individuels dans les salles de bains et au petit-déjeuner. En plus des critères obligatoires, vous pouvez opter pour des critères optionnels.

Mais pour attirer la clientèle, le seul gîte écolabellisé ne suffit pas, c'est toute une offre autour de la question écologique qui peut séduire cette frange de la clientèle soucieuse de l'environnement.



Un lieu simple mais propre, voilà ce qui plaît aux habitués des gîtes.

Témoignage : Valérie et Olivier Laporte

Guy et Monique Laporte, les parents d'Olivier qui leur a succédé sur l'exploitation, étaient des pionniers dans la Nièvre. Il y a 30 ans, ils ont aménagé le premier gîte de la région. C'était pour eux une façon de préserver un patrimoine qui risquait de tomber en ruine. Le dernier ouvrier qu'ils hébergeaient parti, la maison restait inhabitée. Pour l'aménager, « ils ont fait avec les moyens du bord, explique Valérie, leur belle-fille, *il ne s'agissait pas de faire du somptueux, mais du propre et accueillant.* » Les Laporte se sont tout de suite inscrits aux gîtes de France. Mais les années passant, les loueurs ont évolué vis-à-vis de leurs offres et désormais le réseau cherche à avoir une image de qualité. Cependant pour Valérie : « *On s'est éloigné du concept de gîte à la ferme. Maintenant, il faut pratiquement être professionnel du tourisme. Il faudrait des chambres comme dans les hôtels. Je ne suis pas sûre que les gens qui louent nos gîtes recherchent cela. C'est un peu dommage, ça a perdu cet avantage qui permettait aux agriculteurs de remettre en état de vieilles bâtisses et en même temps de se faire un petit revenu supplémentaire.* »

Il est vrai qu'Olivier et Valérie ont renoncé à faire un second gîte. « *Les aides ont diminué, explique Valérie, et les semaines de réservation sont en baisse.* ». Le gîte est loué 12 semaines par an.

D'autres agriculteurs ont choisi d'améliorer la qualité, de faire un site Internet et de consacrer plus de temps au développement des locations. C'est un calcul à faire entre le temps passé et les charges supplémentaires face au revenu engendré.

En revanche, les Laporte admettent que les vacanciers qui séjournent près de l'exploitation achètent leur viande et produits dérivés vendus au magasin de la ferme.

C'est plutôt cette partie qui est intéressante pour eux. Le côté convivial plaît aussi à Olivier qui n'hésite pas à faire visiter l'exploitation. « *J'aime bien communiquer de façon positive sur mon métier. C'est important que les gens sachent que nous faisons un travail plaisant.* » Une terrine sur la table pour souhaiter la bienvenue aux hôtes, l'accueil de camping-cars, et un sourire : chez les Laporte, le service, c'est un tout.



Chez les Laporte, les gîtes ont participé à l'entretien du patrimoine.

Les magasins fermiers

Près de 200 000 agriculteurs proposent les produits issus de leur exploitation en vente directe.

Depuis quelques années, les circuits courts se développent. Les agriculteurs y voient une source de revenus intéressante, qui donne la possibilité de se démarquer des produits de grandes surfaces et de communiquer de façon positive sur la profession. Les consommateurs sont, quant à eux, à la recherche d'une meilleure connaissance sur la façon dont est fabriquée l'alimentation qu'ils consomment. Ils veulent en connaître l'origine et le mode de transformation. Si de plus en plus de consommateurs reviennent acheter à la ferme, cette pratique se marie particulièrement bien avec une activité touristique. Que vous ayez ou non un gîte ou une chambre d'hôte à proposer à la location, il est de toutes façons intéressant de vous faire connaître auprès des autres loueurs qui pourront envoyer leur clientèle dans votre magasin.

Toutefois, si les voisins viennent pour la renommée de vos produits, les touristes s'attendent à plus que l'acte de consommation. Ils apprécieront de pouvoir visiter la ferme, ou au moins l'atelier de transformation. Ils demanderont des explications qui parfois paraissent évidentes pour les campagnards, mais dont le citadin a besoin. Il faudra être patient. L'activité est apparue au tourisme. Aussi, le chiffre d'affaires des mois d'été est essentiel. La vente directe peut s'organiser soit sur l'exploitation, soit dans un magasin en ville tenu par plusieurs agriculteurs qui souhaitent souder un partenariat pour la promotion de leurs produits. C'est ce que l'on appelle un point de vente collectif.

SEUL OU À PLUSIEURS : AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS

Le point de vente collectif permet de rationaliser les coûts, d'élargir la gamme des produits à vendre et de palier au manque d'approvisionnement en s'unissant à plusieurs pour fournir. Toutefois, pour garder le caractère non commercial, c'est toujours le producteur qui doit assurer la vente de ses produits.



Accueillir à la ferme, une autre façon de communiquer sur le monde. Si vous choisissez d'ouvrir un magasin chez vous, invitez les autres producteurs à y déposer leurs produits.

Même si vous avez un salarié, il faudra toujours avoir la présence d'au moins un producteur dans le magasin. Le temps de présence est moins important que lorsque vous êtes seul, mais contrairement au magasin à la ferme, il va falloir vous déplacer. De plus, il faudra un planning bien établi, de façon à ce que le temps de présence soit équitablement réparti entre tous les producteurs.

L'idéal est d'avoir des produits différents afin de créer un magasin où l'acheteur peut faire son marché pour la semaine.

Vous pouvez aussi choisir d'ouvrir un point de vente à la ferme et inviter d'autres producteurs à déposer leurs produits chez vous. Dans ce cas, c'est vous qui aurez toute la charge du temps de présence. Vous prendrez un pourcentage sur les ventes en contrepartie.

Le fait que le magasin soit sur la ferme permet de ne pas forcément être dans le magasin, quand il n'y a pas de clientèle. Demander à d'autres producteurs de venir dans votre magasin vous permettra de mieux fidéliser votre clientèle avec une gamme élargie.

Dans tous les cas, une bonne formation à la vente et à la promotion des produits n'est pas à négliger.

COMMUNIQUEZ !

Seul ou à plusieurs, il faut soigner la communication. Tout d'abord en terme de signalisation : faites en sorte d'être vu de la route, soit avec un panneau indicateur, soit avec une enseigne visible sur le magasin, si celui-ci est en bord de route.

Rédigez des flyers pour mettre dans tous les lieux touristiques, les gîtes et les chambres d'hôtes.

Si vous avez vous-même un hébergement, n'hésitez pas à laisser à vos hôtes, à leur arrivée, un échantillon de vos produits. C'est toujours apprécié et le client a toutes les chances de faire ses provisions avant de repartir.

Si vous êtes dans un magasin collectif, mettez-vous d'accord pour confectionner des corbeilles avec un échantillon de chaque produit : c'est un souvenir tout trouvé à ramener de vacances.

Informez le consommateur en répondant à ses questions, mais aussi en mettant des panneaux qui expliquent comment sont produits et transformés les aliments que vous vendez.

N'hésitez pas à faire des animations autour d'un produit ou d'un producteur, car les clients aiment ce genre d'information festive.

A SAVOIR

✓ Pour gérer un magasin fermier, il faut :

- avoir le sens du commerce
- mettre en valeur ses produits
- rendre son magasin attractif
- mettre en place des dégustations.

✓ Pour un point de vente collectif, il faut :

- savoir cibler son marché
- savoir faire la promotion des produits de ses partenaires
- gérer les stocks
- gérer le fonctionnement interne
- gérer le personnel
- trouver un nom commercial
- trouver le bon statut juridique
- mettre en place des animations occasionnelles ou permanentes.

✓ Dans tous les cas, il faut :

- connaître la réglementation relative aux points de vente et aux produits frais
- connaître les obligations d'étiquetage
- connaître les obligations en matière d'hygiène.

S'informer

✓ Sur la législation

- Direction Générale de la Répression des fraudes

Tél. : 3939

Horaires du lundi au vendredi de 8 h à 20 h et le samedi de 8 h 30 à 18 h

www.dgcrf.bercy.gouv.fr

- **Les Editions du Puits fleuri** éditent plusieurs guides juridiques sur les activités d'appoint des agriculteurs.

22, avenue de Fontainebleau - 77850 Héricy

Tél. : 01 64 23 61 46

www.puitsfleuri.com

✓ Sur les aspects sanitaires

- **Direction des Services Vétérinaires (DSV)** du département concerné.

Pour en connaître les coordonnées vous pouvez vous rendre sur le site du Ministère de l'Agriculture : www.agriculture.gouv.fr

✓ Sur les financements

Les pouvoirs publics proposent des financements destinés à soutenir le maintien des commerces en milieu rural. Une même opération pourra être financée par l'Etat, l'Europe et les collectivités territoriales. Le mieux est de s'adresser à l'animateur du territoire (communauté de communes ou pays). Si vous montez un point de vente collectif et que vous optez pour un statut juridique de type SCOP (Société coopérative de production) ou SARL, SA, Association etc., vous pouvez vous adresser à la fédération des CIGALES (Club d'Investisseurs pour une gestion alternative et locale de l'épargne solidaire). Les Cigales mettent l'épargne de leurs membres à la disposition des créateurs d'entreprises de proximité. Renseignez-vous auprès de la fédération pour savoir s'il existe une Cigale près de chez vous.

- Fédération des CIGALES

61, rue Victor Hugo - 93500 Pantin

Tél. : 01 49 91 90 91

www.cigales.asso.fr

✓ Sur la formation

Les réseaux comme Accueil Paysan ou Bienvenue à la Ferme proposent des formations spécifiques à la vente directe.

- Accueil Paysan

117, rue des Alliés - 38030 Grenoble Cedex

Tél. : 04 76 43 44 83

- **Bienvenue à la Ferme** : adressez-vous à la Chambre d'agriculture de votre département.

Le service diversification des Chambres d'agriculture propose aussi des formations spécifiques, ainsi que les CFPPA (Centre de formation professionnelle et permanente agricole).

Témoignage : Point de vente collectif de Nevers

La Nièvre est un département où l'élevage de charolais est majoritaire. Les agriculteurs élèvent des veaux qu'ils vendent en maigre à l'Italie où ils sont engraisés. Puis les veaux partent ailleurs pour être consommés et parfois reviennent en France. C'est au moment de la crise de la vache folle que les éleveurs ont commencé à comprendre l'aberration d'un tel système. La vente directe a commencé alors à se développer dans le département. Cependant, pour élargir une gamme assez limitée, les éleveurs se sont rapprochés d'autres producteurs diversifiés et ont mis en place des marchés de producteurs locaux. Mais faire les marchés est une activité très gourmande en temps et en énergie.

Une dizaine de producteurs s'est donc réunie pour réfléchir à un point de vente collectif sur Nevers, chef-lieu du département. L'agglomération de Nevers compte 70 000 habitants. C'est un bon potentiel déjà testé sur les marchés locaux. La mise en place d'un magasin devrait permettre de structurer l'offre commerciale, d'augmenter la clientèle de chacun en créant une synergie et en ayant une meilleure présence sur la ville, de mutualiser les savoirs-faire.

Ce groupe a fait réaliser une étude de marché par le CERD qui montre un potentiel de chiffre d'affaires allant de 300 000 € la première année à 500 000 € la seconde année. Ce chiffre varie un peu en fonction de l'emplacement du magasin.

Les agriculteurs ont décidé de constituer une SARL pour gérer ce point de vente. Ils viennent de trouver un local intéressant dans une commune de l'agglomération et finalisent la communication. Pour cela, ils ont fait appel à un graphiste. Ils ont également suivi une formation marketing afin de connaître quelques notions importantes pour mettre en valeur leurs produits, connaître le sens de circulation dans le magasin, etc. Le montant de l'investissement est compris entre 300 000 et 500 000 €. Des subventions ont été demandées au Pays, à l'Europe et au Conseil général. Les associés pensent prendre un salaire au magasin, mais chaque producteur sera présent à tour de rôle sur le lieu de vente. L'ouverture du magasin est prévue pour avril 2011. Les produits vendus iront de la viande bovine au fromage, en passant par les œufs et les confitures. Même le pain sera à l'étal dans le magasin.



Les consommateurs apprécient de goûter les produits agricoles.

Tourisme équestre

Si vous aimez chevaux et poneys, il existe une gamme très étendue de loisirs à proposer à une clientèle de tous âges. L'activité est en plein essor, mais demande cependant des investissements lourds et la concurrence est rude. Elle requiert de bonnes compétences.

176



Entre copines ou en famille, les filles de moins de 16 ans ont la passion des chevaux.

Depuis 2005, la loi sur les territoires ruraux a harmonisé l'ensemble des activités équestres, de l'éleveur au centre de tourisme. Elles sont définies comme agricoles à l'exception des propriétaires de chevaux de course et des activités qui ne fournissent pas les chevaux (enseignants, maréchaux-ferrants, vétérinaires).

Les loisirs autour du cheval connaissent un véritable engouement en France. Concernant le nombre de cavaliers, nous avons un indicateur partiel qui est le nombre de licenciés à la Fédération française d'équitation (FFE). Entre 1984 et 2010, le nombre de membres a évolué de 374 %. Nous sommes passés de 145 071 licenciés en 1984 à 687 334 en 2010. Il faut ajouter à ces chiffres tous les cavaliers inconnus des structures équestres.

En 2008, une étude géo-marketing de la FFE indique que les cavaliers sont plutôt des ruraux, qu'ils ont des revenus un peu au-dessus de la moyenne et qu'ils ont des enfants de moins de 14 ans. Une étude Sofres réalisée, fin 2007, par la FIVAL (Fédération interprofessionnelle du cheval de sport, de loisir et de travail,) démontre que 14 millions de Français aimeraient monter à cheval et en faire un loisir détente.

Des enfants aux seniors, les activités à proposer sont multiples :

- Le baby-poney s'adresse aux enfants de 18 mois à 4 ans. Il ne s'agit pas véritablement d'un cours, mais plutôt d'une prise de contact avec le poney et de quelques exercices de psychomotricité.

- Beaucoup de jeunes retraités se mettent à l'équitation. Il faut adapter les activités et les chevaux. Il est important d'avoir des chevaux confortables et bien dressés qui n'occasionnent pas de mauvaises surprises à vos clients. L'attelage ou la randonnée les attirent particulièrement. Ils ont avant tout besoin d'un contact avec le cheval et cherchent une activité en relation avec la nature. L'équitation éthologique basée sur la communication avec le cheval est également bien appréciée des seniors.

- Avec 80 % de licenciées, l'équitation est le premier sport féminin en France. C'est aussi un sport de couple. Pourquoi ne pas proposer des week-ends escapades avec un hébergement et une randonnée en amoureux.

■ En fonction de la région où vous vous trouvez, vous pouvez imaginer différentes formes d'équitation. Qui n'a jamais rêvé de courir après les taureaux de Camargue sur un petit cheval blanc ? De nombreux loueurs de chambres d'hôtes dans le delta du Rhône sont aussi éleveurs de taureaux et proposent cette activité.

■ Où que vous soyez, vous pouvez proposer l'équitation western, la technique du Trec (technique de randonnée équestre de compétition), ou l'entraînement des chevaux aux épreuves d'endurance (course de fond).

■ L'équithérapie se développe beaucoup. De nombreux handicapés physiques ou mentaux pratiquent l'équitation qui leur procure un équilibre et un bien-être grâce à la relation avec le cheval.

La spécialisation dans ce genre de prestations suppose que vous travailliez en étroite collaboration avec des éducateurs spécialisés. Il existe des formations particulières pour cette pratique. Quelle que soit la discipline choisie, il faut que vous soyez un spécialiste de la question. Qui plus est, vous aurez besoin des diplômes correspondants pour avoir le droit de vendre vos prestations.

LE TOURISME ÉQUESTRE EN PRATIQUE

Le tourisme équestre séduit un public de plus en plus important grâce aux valeurs qu'il véhicule. Les adeptes recherchent l'évasion et un contact privilégié avec la nature. La France est leader dans le domaine. Les activités sont régies par le Comité national du tourisme équestre au sein de la Fédération française d'équitation. Il se décline en comités régionaux et départementaux. Ces structures se chargent d'organiser de grands événements comme l'Equirando, qui a lieu tous les 2 ans. Des cavaliers affluent de toute la France et d'Europe pour se retrouver en un lieu le jour J. Si vous avez des chevaux de randonnée, vous pouvez vous-même mettre en place une randonnée pour vos clients, et vous rendre sur le lieu de rendez-vous. Vous pouvez aussi héberger des cavaliers de passage, se rendant à l'Equirando.

Si vous avez un peu de terrain, vous accueillerez les cavaliers avec leur monture à l'année. De nombreux citadins cherchent des fermes pour mettre leur cheval en pension, surtout quand celui-ci est destiné à la randonnée.

Concernant le tourisme équestre, parmi la clientèle, la proportion d'adultes est plus importante. Mais rien ne vous empêche de proposer la location d'un poney pour des promenades avec les parents. Vous pouvez aussi mettre en place des séjours poney pour les enfants.

A SAVOIR

✓ Le profil type du cavalier est jeune et féminin, avec un cœur de cible sur les jeunes filles de moins de 16 ans.

✓ 42 % des licenciés n'hésitent pas à faire plus de 13 km pour monter à cheval (étude géomarketing de la FFE).

✓ Les 8 atouts d'un cheval de randonnée :

- ne pas être peureux
- être calme
- être docile
- être sociable avec ses congénères
- avoir le pied sûr
- être bon porteur
- être équilibré
- avoir de bons aplombs.



Les chevaux de trait provoquent l'engouement auprès d'un public curieux d'apprendre à mener un cheval pour le travail.

LA CLIENTÈLE

Il est possible d'identifier cinq types de clients.

■ **Les jeunes** qui découvrent le cheval, comme le tennis ou la voile. Ils s'inscrivent sur un séjour pour essayer un nouveau sport.

■ **Les cavaliers occasionnels** qui pratiquent l'équitation uniquement en vacances. C'est pour eux l'occasion de découvrir une région.

■ **Les cavaliers débutants** qui viennent en séjour pour confirmer leur pratique.

■ **Les cavaliers propriétaires** qui souhaitent randonner en toute indépendance et qui cherchent soit un lieu d'étape, soit une base pour faire des promenades chaque jour.

■ **Les cavaliers confirmés** qui profitent des vacances pour faire une nouvelle expérience dans un autre lieu que leur club habituel.

Depuis quelques années, il existe un nouveau type de clientèle pour se former aux techniques autour du cheval de travail. Ainsi, on voit naître des stages autour de la traction animale en agriculture, ou sur l'utilisation du cheval pour rassembler les troupeaux.

CHOISIR SA CAVALERIE

Tous les chevaux ne sont pas des chevaux de randonnée. Plus que la race, c'est surtout du caractère et de la conformité de l'animal que cela dépend. Un cheval de randonnée est un cheval de taille moyenne, ou un grand poney, robuste et capable de porter un paquetage. Il doit avoir des articulations et un dos solide. D'où l'importance qu'il ait terminé sa croissance. Le prix du cheval sera plus cher si vous l'achetez déjà dressé. Il faut compter un minimum de 3 000 €. C'est un choix à faire sur l'investissement. Un cheval non dressé suppose que vous ayez les compétences nécessaires pour le faire. Même si vous le dressiez parfaitement, s'il n'a pas d'expérience, vous aurez du mal à le confier à un cavalier non expérimenté.

COMPÉTENCES POUR DIRIGER UNE FERME ÉQUESTRE

La première des compétences est d'être soi-même cavalier (de préférence très bon cavalier). Sinon, il vous faudra prévoir un salarié qui aura des aptitudes pour l'encadrement de l'activité. Il existe ensuite des diplômes spécifiques. Mais pour être en règle, il est préférable d'avoir un Brevet d'Etat d'éducateur sportif avec option



Un petit cheval, ou un grand poney, est parfait pour la randonnée.

Tourisme équestre, si vous souhaitez encadrer des groupes d'enfants, enseigner ou mener régulièrement des randonnées. Sinon, vous pouvez vous contenter de louer des chevaux sans encadrer les activités. Mais c'est une façon de faire qui peut se révéler assez dangereuse, sans connaître les cavaliers.

Concernant les diplômes, les validations de l'expérience et les certificats de capacité professionnelle, vous pouvez vous renseigner auprès de la FFE.

UNE LÉGISLATION RIGOUREUSE

Ouvrir une ferme équestre amène l'entrepreneur à gérer des activités liées au monde équestre et au domaine du tourisme. Il est soumis à la législation des établissements recevant du public. Tout d'abord, l'exploitant doit être naisseur de chevaux et doit fournir une partie de l'entretien des animaux avec la production de son exploitation. La ferme doit proposer ses produits sous une forme bien identifiée :

- stages et séjours avec ou sans hébergement
- location de chevaux
- leçons ou promenades à l'heure
- classes découvertes
- accueil de cavaliers et de chevaux pour l'entraînement.

Toute ferme équestre proposant de l'hébergement ou de la restauration doit se conformer aux réglementations en vigueur concernant l'accueil du public et la restauration. L'ouverture d'une ferme équestre fait l'objet :

- d'une déclaration en mairie deux mois avant l'ouverture
- d'une déclaration auprès du service régional des haras pour conformité
- d'une demande de carte d'identité professionnelle auprès du service régional des haras
- d'une déclaration à la Préfecture dans les 3 mois qui suivent l'ouverture en vue du recensement des établissements sportifs
- d'une déclaration à la Direction départementale de Jeunesse et des Sports
- d'une demande d'agrément DDASS pour l'accueil des mineurs
- d'une déclaration à la Préfecture 2 mois avant l'ouverture pour les centres de vacances,
- d'une demande d'habilitation au moins 1 mois avant l'ouverture pour les centres de loisirs recevant des mineurs,
- d'une demande d'agrément en potabilité de l'eau auprès des services de la DDASS si la ferme n'est pas raccordée au réseau public.

Se documenter

- ✓ Pour avoir de l'aide dans le montage du projet et un accompagnement en tant que professionnel, et pour les renseignements sur la législation :
 - **Groupeement hippique national**
12, av. de la République
41600 Lamotte-Beuvron
Tél. : 02 54 83 02 02 (14 h à 18 h)
www.ghn.com.fr
- ✓ Pour les cavaliers, diplômes et disciplines équestres :
 - **Fédération française d'équitation**
Parc équestre fédéral
41600 Lamotte-Beuvron
Tél. : 02 54 94 56 21
www.ffe.com
- ✓ Pour les questions liées aux chevaux :
 - **Haras nationaux**
Tél. : 08 11 90 21 31
www.haras-nationaux.fr
- ✓ Pour le tourisme :
 - **TRAME** : Centre de ressources et de développement agricole
www.trame.org
 - **SOURCES** : Centre national de ressources du tourisme et du patrimoine rural
63370 Lempdes
www.source.asso.fr
 - **ODIT** : Observation, développement et ingénierie touristiques
www.odit-france.fr
- ✓ Livres :
Un guide pratique sur les aspects législatifs et économiques
Créer et gérer un centre équestre (ferme équestre, tourisme équestre) - Guillaume Duprez
Editions du Puits Fleuri



© Erneslina Parant

Ouvrir une ferme équestre, c'est aussi proposer aux cavaliers de participer aux soins des chevaux.

Le prix de toute prestation proposée au public doit faire l'objet d'un affichage dans les lieux où le public la verra facilement. En tant qu'entreprises agricoles, les établissements équestres sont enregistrés au Centre de formalités des chambres d'agriculture et affiliés au régime social agricole. Certaines assurances sont obligatoires pour les centres équestres et les cavaliers. Il est préférable de licencier vos cavaliers, afin que ceux-ci soient couverts par une assurance individuelle accident.

Si l'équitation est un des sports les plus pratiqués en France, il est aussi classé parmi les sports réputés dangereux. Les compagnies d'assurance proposent désormais des additifs aux contrats initiaux qui prévoient les activités d'accueil à la ferme. Elles ont notamment élaboré des contrats multirisques spéciaux à destination des fermes équestres.

La qualification de ferme équestre suppose que l'activité équestre soit liée à un élevage de chevaux.

INVESTISSEMENTS ET RENTABILITÉ

Sauf dans quelques régions ayant un climat particulier, les chevaux vivent très bien à l'extérieur toute l'année. Il est donc inutile dans un premier temps de trop s'endetter dans les investissements. Rentrer les chevaux au box est un luxe qui coûte cher. Non seulement vous aurez la dépense relative à la construction, mais en termes d'entretien, un cheval au box coûte presque deux fois plus cher qu'au pré.

Le Centre d'études et de ressources sur la diversification (CERD) estime le coût mensuel d'un cheval au pré à 89 € contre 125 € au box. Il est donc préférable de prévoir un ou deux boxes (en fonction du nombre de chevaux) en cas d'animal malade, et un bâtiment couvert, genre stabulation, pour rentrer les montures quelques heures avant la randonnée en cas de pluie ou mauvais temps. Si vous avez des prairies et du foin à volonté, cela peut suffire à les nourrir. Il faut toutefois veiller à la qualité du foin, afin d'éviter les carences.

Certaines races de chevaux sont plus rustiques que d'autres. Pour les plus fragiles, il faudra peut-être les compléter avec des aliments concentrés, en période de travail intense ou en hiver.

LE COÛT

La pratique de l'équitation coûte plus ou moins cher en fonction du type d'établissement et de sa localisation :



© Erneslina Parant

Avoir des poneys et des chevaux permet de proposer une offre à l'ensemble de la famille.

- l'heure se vend entre 8 et 15 €
- la promenade à la journée entre 50 et 80 €
- la semaine de randonnée entre 470 et 800 €
- le séjour entre 70 et 100 € la journée.

Proposer un hébergement et des séjours en pension complète est déterminant dans la rentabilité d'une ferme équestre. Il est préférable de prévoir plusieurs revenus complémentaires. Par exemple, des revenus de production agricole, un hébergement et l'activité équestre.

Les diplômes

✓ Un diplôme professionnel sportif d'animation est apparu en 2000. Il remplace l'ancien Brevet d'Etat d'éducateur sportif 1^{er} degré, mais ne satisfait pas pleinement la profession. En effet, la plupart des professionnels offrant des randonnées ne vendent pas d'animations sportives, mais des produits de tourisme.

✓ On peut, dans le cadre de la Validation des acquis de l'expérience, demander à la Direction régionale de la Jeunesse et des Sports l'obtention d'un BAPAT, premier diplôme de niveau V, pour un emploi d'accompagnement.

✓ Loueur d'équidés sera la seule solution si vous n'avez pas de diplôme. Mais il faudra respecter la loi. Lorsque vous louez vos chevaux et que vous en faite la publicité, notez bien sur vos tracts la réalité des produits vendus. Si vous louez des chevaux à des particuliers, vous devrez demander à chaque cavalier un chèque de caution avant de partir, la présentation d'une attestation d'assurance ou d'une licence sportive, la signature d'un contrat qui vous lie avec le client et qui décrit ses obligations du fait d'utiliser un animal.

Si vous mettez à disposition de la clientèle des bénévoles pour aider les cavaliers à partir mais aussi à apprendre à monter, voire à les accompagner, il faut que tout ceci soit clairement énoncé et écrit. Les actions bénévoles, comme leur nom l'indique, ne peuvent pas être vendues. Le prix de vente de votre prestation de loueur ne concerne que la location du cheval en état de marche et de la sellerie en état.



Les enfants adorent les chevaux.

Stages à la ferme

Faire connaître son métier, sensibiliser au monde agricole... Nombreux sont les paysans qui ouvrent leur exploitation le temps d'un stage ou d'un séjour découverte, d'une visite ou d'un goûter. C'est souvent un revenu complémentaire modeste, mais il ne demande qu'à être développé avec d'autres offres touristiques.

Les agriculteurs sont détenteurs d'un savoir-faire et d'un patrimoine culturel souvent oubliés du grand public, qui ne voit en eux que des fournisseurs de matières premières. Ce sont pourtant les principaux acteurs du développement rural, à condition que le territoire soit maillé d'agriculteurs diversifiés, et donc relativement nombreux. On tend aujourd'hui à voir disparaître ce maillage au profit d'exploitations de type industriel où ne subsiste qu'un seul, ou deux exploitants, et qui n'habitent pas toujours sur place. Être capable de récupérer quelques hectares pour s'installer dans une production axée sur les circuits courts, c'est aussi avoir la possibilité de communiquer sur une éducation à l'environnement. Bien souvent, les gens qui habitent le village ne connaissent pas l'agriculteur qui vit à côté d'eux. Surtout si celui-ci ne fait pas de vente directe. Il existe pourtant, dans le monde agricole, de véritables militants, conscients du rôle qu'ils ont à jouer en tant que pédagogues.

Myène Thou, de la Bergerie nationale de Rambouillet, écrit dans la revue *Transrural* Initiatives de juin 2007: « L'idée n'est pas simplement de promouvoir l'agriculture, mais aussi de former des citoyens et futurs citoyens responsables de leurs choix et de leurs actes (respect du vivant et des hommes, choix de consommation, choix politiques, etc.). Avec l'expérience et la professionnalisation de ce secteur d'activité, certains agriculteurs sont devenus de véritables éducateurs à l'environnement. Développant une pédagogie originale du vivant, ils sont aujourd'hui reconnus par leurs publics, mais aussi par les autres acteurs de l'éducation à l'environnement. »

ACTIVITÉS MULTIPLES

Les activités d'accueil ont rapidement évolué ces dernières années. Elles vont de la visite des étables en journée pédagogique à la classe en semaine découverte. Un grand nombre de stages s'adressent



Les goûters dégustations sont très appréciés après une visite de l'exploitation.

aux adultes et rivalisent d'idées en fonction de la production fermière. Du stage d'œnologie à la cuisine des herbes ou la confection de bouquets, en passant par les stages couture pour confectionner des coussins odorants, toutes les idées sont envisageables.

Avec ou sans hébergement, ces découvertes de savoir-faire sont très prisées par une clientèle urbaine.

Avec le nombre croissant d'exploitations ouvrant leurs portes au public, le besoin de se professionnaliser s'est fait sentir. L'agriculteur n'est plus seulement un producteur, il doit avoir des compétences d'animation pédagogique et savoir gérer les activités. Il faut aussi donner l'envie de venir à la ferme. C'est pourquoi le Ministère de l'Agriculture a mis en place un centre de ressources d'éducation à l'environnement à la Bergerie nationale de Rambouillet.

TOUT SEUL OU À PLUSIEURS

Concernant ce type d'accueil pédagogique, il existe divers réseaux et circuits. Ainsi, des groupes de fermes d'une même région ont mis en place des circuits touristiques montés avec la collaboration de divers prestataires. Les réseaux de fermes découvertes, fermes d'accueil, fermes ouvertes et fermes d'animations éducatives fleurissent un peu partout en France.

Les prestations sont diverses, allant de la mise en place d'un circuit de découverte libre aménagé dans la ferme à des visites guidées ou des animations participatives.

Certains stages sont uniquement basés sur la vie à la ferme. En général, ils s'adressent à des enfants qui vont expérimenter les travaux de la ferme : donner à manger aux animaux, cueillir les fruits et légumes. Mettre en place ce genre d'activités, c'est chercher à parler aux enfants de ce qu'ils mangent tous les jours. Ils ne voient plus le produit alimentaire à travers l'emballage publicitaire, mais du début de sa production à sa transformation. C'est aussi remettre le paysan au centre de la dynamique alimentaire.

Accueillir le public peut aussi avoir une dimension d'insertion sociale. Il s'agit de recevoir un public en difficulté ou des handicapés.

Les principaux réseaux de fermes pédagogiques sont : Bienvenue à la ferme, Accueil paysan, la FNCIVAM (Fédération nationale des centres d'initiatives pour favoriser l'agriculture et le milieu rural), et la Fédération internationale des fermes d'animation éducative. Il faut ajouter à cela des réseaux locaux non rattachés à un réseau na-

A SAVOIR

✓ Si vous souhaitez créer une ferme pédagogique, adressez-vous à :

- La Bergerie nationale Mission tourisme rural et éducation à l'environnement Parc du Château CS 40609 78514 Rambouillet cedex Tél. : 01 61 08 68 11 www.bergerie-nationale.educagri.fr

✓ Concernant la législation sanitaire :

- le cheptel animal doit être indemne de maladies réputées contagieuses

- la dégustation des produits d'origine végétale (pain, confiture) ne fait pas l'objet de réglementation spécifique hormis celle concernant la conservation des denrées

- la dégustation de produits d'origine animale fait l'objet d'un avis favorable de la part de la DSV pour le lait ou les produits transformés (charcuterie, fromage)

- pour la préparation des goûters, le lait de ferme utilisé doit provenir d'une étable patentée et subir une ébullition de 10 minutes suivie d'un refroidissement rapide

- les produits transformés par les enfants doivent être consommés sur place et sans délai

- les salles d'accueil et d'hébergement doivent correspondre aux normes des bâtiments recevant du public.



Les agriculteurs qui louent leurs locaux pour des stages peinture permettent aux stagiaires de profiter de l'environnement.

© Evelyne Dauterive

tional. Notons également le réseau Savoir-faire et découverte qui offre des stages écologiquement responsables. Il est composé d'agriculteurs, d'artisans et d'artistes situés dans un environnement préservé et qui proposent des activités basées sur le travail manuel. La plupart de ces réseaux ont mis en place des commissions de contrôle et d'agrément.

D'UN POINT DE VUE ÉCONOMIQUE

L'association Trame a mis au point des fiches d'analyse permettant de faire le point sur la réalité économique du projet. Les fermes, ayant pour support un élevage, sont indispensables pour attirer le public.

L'investissement pour ce genre d'activité est relativement modeste : autour de 15 000 €. Mais il peut aller jusqu'à

75 000 € si vous souhaitez vous adapter à des publics différents. Il sera notamment plus important si vous accueillez des enfants ou des handicapés, compte tenu des travaux spécifiques à réaliser pour l'accessibilité.

L'investissement concerne en priorité une salle d'accueil ou d'exposition, des sanitaires et, plus rarement, une salle de transformation alimentaire.

En fonction de la fréquentation, le chiffre d'affaires peut varier de 10 000 € par an à 50 000 €. La fréquentation moyenne des fermes pédagogiques est de 2 000 visiteurs par an, la fourchette étant de 1 500 à plus de 6 000 pour ceux qui décident d'orienter leur exploitation en grande partie sur cette activité. Le prix d'une demi-journée d'animation varie entre 5 et 6 € par personne. Mais il évolue beaucoup en fonction de l'activité proposée. Le risque financier n'est pas très important, compte tenu du faible investissement, et même pour les fermes qui reçoivent peu de visiteurs, l'accueil d'une quarantaine de groupes suffit à avoir un retour sur investissements au bout de 3 ans. De plus, l'activité d'accueil est un excellent moyen pour développer la partie vente directe.

LES FERMES D'ANIMATION

Il existe des fermes d'animation qui ont un fonctionnement complètement différent des exploitations agricoles.

Ce sont en général des fermes urbaines ou péri-urbaines, avec peu ou pas de production agricole commercialisée. Elles sont créées dans l'objectif de recevoir du public. Dans ce cas, les investissements sont en général beaucoup plus conséquents (entre 150 000 € et 900 000 €). Elles détiennent une grande diversité d'animaux dans un but pédagogique. Elles font le lien ville/campagne.

LES FERMES MIXTES

Ce sont des exploitations agricoles qui ont développé l'accueil de groupes à la ferme et dont le chiffre d'affaires représente environ la moitié du chiffre d'affaires total. Ces fermes proposent en général un hébergement.

LES AUTRES FORMES DE STAGES

De plus en plus d'exploitants cherchent à rentabiliser les investissements faits dans un bâtiment pour l'accueil, en proposant des stages qui n'ont pas forcément à voir avec l'agriculture. Ainsi, certains agriculteurs ont fait d'une ancienne grange un théâtre rural où ils reçoivent des metteurs en scène en résidence, ou font venir des spectacles déjà montés. Les sujets de ces pièces ne parlent pas toujours du terroir, mais ils ont assez souvent un lien avec l'environnement ou l'agriculture.

D'autres proposent leurs salles pour des stages de peinture, de dessin, de sculpture ou de yoga. Dans ce cas, ils créent un partenariat avec un artiste ou un professeur, qui assure la prestation. On voit de plus en plus de mises en place de stages sur l'éco-construction. Les agriculteurs profitent de la réhabilitation ou de la construction d'un bâtiment avec des matériaux écologiques, pour expliquer leur savoir-faire ou pour faire intervenir un professionnel du bâtiment sur la question. Les stagiaires participent à la mise en œuvre et apprennent en même temps une nouvelle technique (construction en terre crue, en paille, mur de pierres sèches, lait de chaux, etc.).

Si vous êtes passionnés de cuisine, le fait d'organiser des stages ou des cours de cuisine à partir des légumes du jardin ou des plantes sauvages est un gage de succès. C'est aussi une excellente façon de communiquer sur l'alimentation.

© Ferme du Blaqu



Les hommes aussi aiment les stages cuisine.



Stage de permaculture à la ferme de Lablachère, chez Pierre Rabhi.



On peut tout apprendre en stage, même comment faire pousser des "patates carton".

Le "faire soi-même" est très à la mode et les idées ne manquent pas à la ferme :

- fabriquer ses cosmétiques à base de produits naturels
- fabriquer ses produits d'entretien
- faire du feutre avec la laine des moutons de la ferme
- faire de la peinture ou des bijoux à base de la caséine du lait
- faire du pain avec les céréales
- faire de jolis bouquets et des présentations avec les fleurs des champs
- faire les semences pour son jardin
- créer un jardin en carré sur son balcon...

Quelles qu'elles soient, ces activités seront d'autant plus prisées qu'elles s'adresseront à toute la famille. Si le stage vise plus particulièrement une ou deux personnes de la famille, soyez en mesure de proposer une autre occupation aux membres qui ne participent pas au stage, ou mettez-leur à disposition des dépliants sur les visites de proximité.

Se documenter

✓ Pour se documenter sur des initiatives de type accueil pédagogique :

- Transrural Initiatives

2, rue Paul Escudier - 75009 Paris

Tél. : 01 48 74 52 88

www.ruralinfos.org

✓ L'association Trame donne également des pistes :

- TRAME

6, rue de La Rochefoucauld - 75009 Paris

Tél. : 01 44 95 08 00

www.trame.org

✓ La Fédération nationale des centres d'initiatives pour valoriser l'agriculture et le milieu rural travaille beaucoup sur ce genre de thématique :

- FNCIVAM

71, bd de Sébastopol - 75002 Paris

Tél. : 01 44 88 98 58

✓ Livres :

Toutes les étapes de création sont détaillées dans le livre *Créer une ferme pédagogique, de l'idée à la création* de J. De Caffarelli, M.S. Coquillaud, V. Daniel et M. Thou - Editions Educagri.

Témoignage : Marie-Christine et Etienne Fumery

Dans le Lot, Marie-Christine et Etienne exploitent la ferme du Béquien en biodynamie depuis 25 ans. Ils sont installés en polyculture-élevage sur 35 hectares, avec principalement des arbres fruitiers. Au début, la ferme produisait presque exclusivement des pruneaux. Mais les aléas climatiques ont rapidement fait comprendre à Etienne et Marie-Christine qu'il fallait se diversifier. Fille de restaurateur, Marie-Christine détient un savoir-faire culinaire largement apprécié de ses visiteurs. Cependant, elle sait très bien qu'il est quasiment impossible d'allier le travail à la ferme et l'ouverture d'un restaurant. Comme elle aime l'échange de savoir, elle décide de proposer des cours de cuisine axés sur une formule de "cuisine santé", sans en oublier l'aspect gastronomique. Pour se lancer, elle propose des animations autour de la confection de plats, sur des salons bio qui lui font la promotion de ses ateliers. Ensuite, c'est le bouche à oreille qui fonctionne. Elle reçoit des groupes très régulièrement, et propose différents modules : stage pour initier à une cuisine différente, cours pour ceux qui connaissent déjà et qui souhaitent apporter du nouveau dans leurs assiettes. Afin de ne pas avoir à faire trop d'aménagements, elle préfère recevoir de petits groupes de 4 à 6 personnes. Cela offre l'avantage d'accueillir les gens dans sa propre cuisine, agrémentée d'une annexe de façon à avoir deux points d'eau et deux tables de cuisson. Forte de son savoir-faire pédagogique, Marie-Christine organise également des stages pour la confection de cosmétiques avec les produits du jardin, et la confection de "doudous" aromatiques et poupées de chiffon.

Quant à Etienne, il met en place depuis 2010 des stages de formation à la biodynamie. Ces stages sont financés par la formation continue et fonctionnent très bien. Ils sont mis en place sur plusieurs années et sont financés par le Vivéa. C'est Marie-Christine qui fait la cuisine pour le repas du midi ! *« Finalement, le chiffre d'affaires a été amélioré, non pas par la seule idée de faire des stages, qui pèse finalement assez peu dans le résultat, mais par l'ensemble des activités mises en place, qui forment une synergie et permettent d'augmenter le revenu, explique Marie-Christine. La vente directe de nos produits fabriqués sur la ferme a été revue à la hausse grâce à la venue de tous ces gens sur l'exploitation. »*

Pour faire des stages, il faut aller la pédagogie. C'est le cas de Marie-Christine Fumery.



© Ferme du Béquien

Camping à la ferme

Le camping représente un revenu potentiel assez modeste, mais aux risques limités compte tenu des faibles investissements.

En France, le tourisme rural concerne 80 % du territoire. Il représente 20 % de la consommation touristique globale et 35 % du tourisme national. Les Français partent de plus en plus souvent, mais pour des séjours plus courts (statistiques de la Direction du tourisme, chiffres clés 2008). Les étrangers et notamment ceux d'Europe du Nord apprécient beaucoup le camping.

■ **On appelle camping** la mise à disposition d'un terrain à des campeurs, de façon régulière. Les terrains de camping à la ferme comprennent au maximum 20 campeurs sous tentes ou 6 emplacements pour tentes ou caravanes (art. R.443-6-4 du Code de l'urbanisme). Le camping est ouvert après une simple lettre de déclaration à la mairie. Le Maire établit par courrier, à l'exploitant, les dispositions prévues pour l'entretien du terrain.

■ **On appelle aire naturelle de camping** la mise à disposition d'un camping saisonnier, avec la mention "Aire naturelle", ouvert au maximum 6 mois de l'année. La surface minimum est d'un hectare.

Un camping classé est un terrain comprenant plus de 20 campeurs sous tentes ou plus de 6 tentes ou caravanes à la fois (art. R.443-7 du code de l'urbanisme). Dans ces deux cas, il faut rédiger une demande d'autorisation pour aménager un terrain de camping-caravaning auprès de la mairie du lieu où est prévue l'implantation. La demande est présentée en commission départementale de l'action touristique, qui émet un avis consultatif. Le Maire prend par la suite un arrêté autorisant, avec des prescriptions ou pas, l'aménagement du terrain de camping. Lorsque l'ensemble des procédures est favorable, un arrêté préfectoral, qui vaut autorisation d'exploiter, classe le terrain.

Les campings sont aussi appelés hôtellerie de plein air. Ils peuvent bénéficier d'un classement par les réseaux Bienvenue à la ferme, Gîtes de France ou Accueil Paysan.

En principe, un camping à la ferme est un lieu où le propriétaire est aussi agriculteur. Le réseau Accueil Paysan laisse toutefois une ouverture à l'ensemble du monde rural. Il est possible de proposer des yourtes ou tipis dans le cadre d'une hôtellerie de plein air. En l'absence de réglementation spécifique, ils sont assimilés soit à des tentes, s'ils ne sont pas équipés, soit à des Habitations légères de loisirs (HLL) s'ils comportent des équipements intérieurs.



Non équipée, la yourte est assimilée à une tente. Une autre façon de proposer un hébergement.

On considère comme équipements les blocs de cuisine ou les sanitaires. Toutefois, si vous mettez à disposition ce genre d'hébergement, il faudra vous conformer aux mentions du code de l'urbanisme. Ce qui veut dire qu'ils doivent être installés dans des terrains de camping aménagés ou sur une parcelle individuelle avec l'accord de celui qui a la jouissance du terrain.

Les HLL ne peuvent être implantées que dans des terrains de camping classés, des parcs résidentiels de loisirs, certains villages vacances ou les dépendances de maisons familiales de vacances.

L'OBJECTIF DU CAMPING

Le camping est proche de l'exploitation ou de l'habitation du propriétaire. Il doit permettre aux vacanciers de découvrir l'activité de l'exploitant et la région. Le propriétaire doit être affable et pédagogue pour répondre aux questions des visiteurs. Comme le gîte ou la chambre d'hôte, le camping est aussi un outil de promotion pour les produits de la ferme.

LE TEMPS DE TRAVAIL

Le temps de présence est journalier dans un camping. Il faut accueillir les arrivants et saluer les départs. Pour un camping de 6 emplacements, en moyenne, le temps de travail est de :

- 8 heures par semaine au printemps
- 20 heures par semaine en été
- 5 heures par semaine en automne
- 0 heure par semaine en hiver.

Avec une table d'hôte, il faut ajouter le temps nécessaire à cette activité, sachant qu'il s'agira plutôt du repas du soir.

LA RENTABILITÉ

Le prix de location varie entre 5 et 6 € par jour et par personne, selon l'emplacement. C'est un peu moins cher pour les enfants, de l'ordre de 2 à 3 €. On compte en moyenne 80 jours de location par emplacement. Le revenu sera donc modeste, mais vous ne prenez pas beaucoup de risques compte tenu des faibles investissements, si vous vous limitez au minimum dans un premier temps : une douche, un wc, la mise à disposition d'un évier, d'un lavabo et d'un bac de lavage du linge.

Le CERD estime l'investissement moyen à 1 372 € par emplacement (données 2005). Le nombre moyen de jours loués par emplacement est de 80 jours.

A SAVOIR

✓ En fonction de la place dédiée au camping, votre terrain sera considéré comme :

- camping
- aire naturelle de camping
- camping classé.

Les réglementations sont différentes en fonction des classements.

✓ Les tipis ou yourtes sont considérés :

- comme tentes s'ils sont sans équipement intérieur
- comme HLL (Habitations légères de loisir) s'ils détiennent des sanitaires et bloc cuisine.

Voici les coordonnées des agriculteurs et structures qui ont témoigné dans ce guide.

■ **SAS G.R.A.I.N.E.S**

Camin Larredya
64110 Jurançon
Tél. : 05 59 84 70 63
civambeam@orange.fr

■ **Nadine et Jean-Paul Loisy**

Fromagerie du Val d'Osseux
Osseux
58110 Rouy
Tél. : 03 86 60 20 63

■ **Marie-Christine Ratajcyk**

Chevannes
58270 Billy-Chevannes
Tél. : 03 86 60 21 63

■ **Sylvain Cocquempot**

43, rue Monneville
62550 Bours
Tél. : 03 21 47 00 78

■ **Isabelle et Stéphane Jault**

Elevage de Séguret
58170 Savigny-Poll-Fol
Tél. : 03 86 30 83 59

■ **Emmanuel Micolod**

Le Village
38680 Auberives-en-Royan
Tél. : 04 76 36 01 43

■ **Valérie Valler et Fabien Bagna**

Domaine des Collines blanches
Voie communale 1
21320 Eguilly
Tél. : 06 75 98 17 16

■ **Chantal Debry**

Le Palais - L'huis Moreau
58110 Alluy
Tél. : 03 86 84 02 41

■ **Jacqueline Champenois**

Queue de l'étang
58230 Saint-Brisson
Tél. : 03 86 78 71 71

■ **Le Rucher de l'école**

Chrystelle Lemaître et William Gay
Solo
58120 Saint-Léger-de-Fougeret
Tél. : 03 86 85 09 47

■ **Les Jardins de Marigny**

Jean et Béatrice de Gesnais
Marigny
58120 Sauvigny-les-Bois
Tél. : 03 86 68 74 44

■ **Brasserie Sancerroise**

258, route d'Amigny
18300 Sancerre
www.brasserie-sancerroise.com

■ **La Fournée**

Emmanuelle et Nicolas Petitdidier
Bonnetré
58140 Brassy
Tél. : 09 75 87 85 98

■ **Olivier et Valérie Laporte**

Abon
58260 Maux
Tél. : 03 86 84 11 16

■ **La ferme du Béqui**

Marie-Christine et Etienne Fumery
Le Bequi
47140 Penne-d'Agenais
Tél. : 05 53 41 45 57
www.lafermedubequi.com

■ **La Maison des Collines Autour**

Ecogîte
Evelyne Dauvergne
Le Pouthier
03300 La Chapelle
Tél. : 04 70 41 82 20
www.la-maison-des-collines-autour.fr

■ **Fuko Mohair**

Fumiko Lequime
58110 Tamnay-en-Bazois
Tél. : 03 86.84 10 26

Remerciements

Un grand merci à mon mari et ma fille pour leur soutien et leur patience.

Merci à Nicole Gabalda de la Chambre d'agriculture de la Nièvre
pour ses précieuses informations sur l'installation.

Merci à Françoise Morizot et son équipe du Centre d'études
et de ressources sur la diversification pour le superbe travail de collecte
de données concernant les métiers agricoles diversifiés.

Merci aux journalistes d'*Esprit Village* qui sillonnent la France et vont à la rencontre
des bonnes idées pour s'installer à la campagne.

Un merci particulier à la foncière Terres de liens et à tous les animateurs
avec qui j'ai été en contact. J'ai toujours eu une écoute particulière
et ils ont fait le maximum pour accéder à mes demandes.

Un grand merci à tous ceux qui ont eu la gentillesse de témoigner.
Cela s'est toujours fait avec beaucoup de générosité et l'envie
d'échanger sur leur expérience.

Merci enfin à tous les photographes amateurs et professionnels qui m'ont permis
de compléter ma banque d'images de façon à appuyer la documentation écrite.

Village L'ESPRIT
SAVOIR-FAIRE & VIVRE AUTREMENT

Quel type d'activité choisir ?



Disponible chez votre marchand de journaux et sur www.village.tm.fr

Editions **Grimal**

55, rue des Vignoles

75020 Paris

Tél. 01 48 59 41 70

www.editionsgrimal.com

contact@editionsgrimal.com

Imprimé en France

Numéro d'impression : 6305408

Dépôt légal : Février 2011

ISBN : 978-2-36203-005-5

En 2008, selon une étude du Centre national d'aménagement des structures et exploitations agricoles, 8 millions de personnes vivant dans des agglomérations de plus de 100 000 habitants aspiraient à s'installer à la campagne.

Ce guide pratique s'adresse à tous ceux qui souhaitent améliorer leurs conditions de vie sur une exploitation agricole existante sans pouvoir s'agrandir, et à ceux qui veulent s'installer à la campagne et créer leur propre entreprise.

Contenant de nombreux témoignages, cet ouvrage aborde la réglementation, les aides, les formations et la commercialisation. Il donne aussi de nombreuses pistes pour augmenter ses revenus : chambres d'hôtes, gîtes ruraux, camping à la ferme, élevage (chevaux, poneys, chiens, porcs...), ou production de produits fermiers (miel, fleurs, lait de jument, fromages, fruits, mohair...).

Véritable mine d'informations, c'est le guide indispensable pour réussir sa vie à la campagne.

L' auteur

Christine Delbove est journaliste. Elle a toujours vécu à la campagne et connaît très bien le monde agricole. Elle a passé de longues années à s'intéresser aux activités diversifiées en agriculture et a réalisé de nombreuses recherches et interviews sur le sujet. Elle a, d'autre part, dirigé un centre équestre pendant plus de 18 ans.

ISBN : 978-2-36203-005-5



9 782362 030055

22 €

Editions **Grimal**

55, rue des Vignoles - 75020 Paris

www.editionsgrimal.com